15:09

con más de 10 años de experiencia formando líderes en el mundo digital Kevin Trejo es reconocido como un mentor de alto impacto su filosofía terminado es mejor que perfecto ha ayudado a miles de emprendedores a transformar sus ideas en negocios rentables kevin es autor de más de 10 libros bests seller entre los que destacan The Funnel Revolution terminado es mejor que perfecto y sé un héroe digital además es creador de la metodología y el programa Book Funnel el programa número uno para escribir lanzar

15:52

y posicionarte como bestseller en 30 días cuenta ya con más de 134 casos de éxito su fórmula de acción masiva enfocada ha generado resultados extraordinarios en tiempo récord revolucionando el aprendizaje en línea con sus programas digitales a lo largo de su carrera ha recibido destacados premios entre los que destacan el premio nacional a la excelencia profesional como consultor en marketing digital premio Kayabi Hero 500K por más de $00,000 en ventas con una plataforma y un Mini Cooper por liderar el equipo de

16:39

mayor crecimiento a nivel mundial destacándose entre más de 100,000 líderes internacionales junto a Ivet Vázquez fundó Héroes Digitales la comunidad de expertos líderes y emprendedores digitales número uno de habla hispana dedicada a ayudarte a convertir tu conocimiento en un negocio digital exitoso que transforme vidas y deje un legado a través de programas como Héroes Club el club de emprendedores diseñado para ayudarte a arrancar negocios digitales desde cero y Héroes Elite la mentoría número uno para llevar tu

17:28

negocio a las seis cifras utilizando retos digitales kevin continúa impulsando a emprendedores digitales de todo el mundo a vivir una vida plena llena de libertad y propósito su gran liderazgo visión inspiradora y alto compromiso con los resultados de sus alumnos lo han posicionado como uno de los mayores estrategas digitales de habla hispana por favor recibamos con un fuerte aplauso a Kevin Trejo oh buenas tardes damas y caballeros ¿cómo está todo el mundo sean bienvenidos a este reto digital autor digital

18:45

imparable estamos listos para comenzar yo soy Kevin Trejo autor bestseller y mentor de nuevos autores digitales y estamos listos para arrancar esta aventura pónganme aquí en el chat el número 15 si me ven y me escuchan bien para saber que no tenemos problemitas técnicos y váyanme poniendo desde dónde se conectan que el chat está que arde a ver vamos a ver por acá vamos a mandar saludos rápidamente antes de iniciar el chat dice "Listísima saludos desde Chile." Confirmo confirmo confirmo aquí todo el mundo confirmando asistencia

19:16

desde Perú desde Ecuador desde dónde desde dónde Colombia a ver vamos a ver por aquí quién más está eh desde Ecuador Lima Perú ¿quién más eh por aquí dice "¿Qué hora empieza?" Ya iniciamos ya estamos en vivo qué gusto qué emoción desde Venezuela desde Ciudad de México Ecuador Ecuador Colombia a ver ¿quién más ¿qué más perfecto Chihuahua muy bien sí perfecto a ver por aquí ¿quién más colombia tenemos gente de otro país vamos a ver Perú a ver Ciudad de México Bogotá vamos a ver si hay más países que

19:53

siempre hay otro más por acá costa Rica presente también ¿cómo de que no listo listo olivos Lima Perú Colombia mucha gente de Ecuador mucha gente de Colombia y mucha gente de México tenemos en esta tarde noche ya okay bienvenidos chicos bueno pues hoy es nuestra clase número uno de este maravilloso reto que la verdad me emociona mucho poder compartir con ustedes van a estar 5 días 5 días que espero que hayas reservado que hayas apartado para diseñar el mapa de ruta para escribir y publicar tu libro este

20:29

2025 que este año sea una realidad y no se quede en un sueño más y para eso te voy a preparar una bueno te preparé una presentación que te voy a compartir en este momento para irte explicando cómo va a estar toda la dinámica vamos a hacer por aquí rápidamente y váyanme respondiendo de hecho ahorita mi equipo les va a dejar por ahí una encuesta vótenla si para saber cuánta gente tenemos que es de primera vez es decir que no nos conocía y nos conoció a lo mejor eh por un anuncio recientemente o cuánta gente ya es de caso de la

20:59

comunidad salale entonces ahorita que les dejen la encuesta respóndanla por allá mientras yo voy aquí compartiendo mi presentación perfecto listo ahí lo debe estar viendo muy bien bueno pues este reto señores se llama autor digital imparable y como te dije es un reto donde en solo 5 días vas a crear un mapa de ruta claro para que puedas escribir y lanzar tu libro este 2025 preparándote para convertirte en un autor digital que inspira y genera impacto en los demás así es esta va a ser nuestra dinámica

21:34

durante esta semana de lunes a viernes vamos a estar trabajando ¿y para quién es este reto bueno este reto puede ser para diferentes eh perfiles de estos vamos a ver si te encuentras en alguno de estos número uno pónganme uno en el chat los que aún no tienen un libro digital los que no tienen libro pero les gustaría crearlo y lanzarlo antes de que finalice el año póngame vayan poniendo unos unos unos en el chat ponme número dos si tú estás en esta situación donde no sabes por dónde comenzar o sobre qué

22:03

tema escribir tu libro estás en ese punto y a lo mejor te falta claridad o estructura para dar el primer paso si te encuentras en la situación este reto también te va a servir escríbame muchos dos aquí en el chat quiero ver el número tres si es que tú ya tienes un libro escrito o en proceso pero todavía estás fallando en la parte de la promoción de tu libro de manera efectiva para que otras personas lo compren y valoren tu trabajo ponme el número cuatro si tú sueñas con compartir tu conocimiento

22:31

dejar un legado y posicionarte como un experto si tu objetivo con el libro es compartir con otros que las personas te ubiquen como un referente en tu tema que seas ese experto reconocido que probablemente ya se experto pero te falte el posicionamiento que un libro te puede dar y finalmente quiero ver muchos hincos si tú estás listo para compartir tu mensaje tu historia tus ideas con un libro que genere ingresos adicionales y te comprometes a hacer que suceda este año ¿sale tienes este compromiso ponme

23:02

un cinco en el chat si cumples con tres de esos cinco quédate al final de este reto porque diseñamos justamente el reto para ti sale si es el caso ponme aquí en el chat si soy yo ¿sale para hacer que tenemos a la gente correcta y lista para este reto que el chat señores hoy estamos de fiesta que ya van más de 300 personas conectadas y contando vamos a ver cuántos eh futuros autores se conectan por acá algunos ya son autores incluso 15 es mi número favorito houston también excelente a ver a ver aquí este

23:32

chat hoy voy a hacer lo posible por leerlo de la mejor manera porque sí está muy movido lo cual me fascina unos unos 2 2 3 cu cincos y pónganme aquí en el chat si soy yo sí soy yo excelente entonces tenemos a la gente correcta como viste aquí el chat va a estar moviéndose como loco y quiero que participes a todo lo que da okay ahora eh un poquito la dinámica de este reto yo te voy a pedir que separes de 60 a 90 al día hay clases un poquito más cortas hay clases un poquito más largas sobre todo las primeras dos son un poco

24:02

más extensas porque estamos tocando dos temas por día entonces eh unos 90 minutos te pediré los primeros días e que sería de 6 a 7 6 horas Ciudad de México a 7 máximo 7:30 estaremos terminando eh del 21 al 25 de abril y otros 45 minutos extra si tú estás en la sala VIP o sea si tú adquiriste tu reto en versión VIP terminando la transmisión nos iremos a la sala VIP por Zoom para poder conversar hacer preguntas y platicar de lo que vemos aquí ¿okay la clase aquí está abierta para todo el mundo pero los VIP nos iremos a la sala

24:38

VIP terminando ya les pasaremos el enlace ¿okay y por cierto pónganme aquí la palabra VIP los que ya se subieron al al reto VIP para saber y también mandarles un cordial saludo a todos los que andan por acá muy bien ahora esta es nuestra garantía del reto autor digital imparable me gusta aunque es un reto gratuito un reto de mucho valor me gusta dar este esta garantía realmente ¿no fíjate vas a recibir más valor más claridad y más herramientas para tu carrera como autor digital que si contrataras algún servicio con alguna

25:09

editorial tradicional esa es mi promesa y lo vas a ir descubriendo poco a poco nos dar mucho valor responder preguntas interactuar y eso es lo que va a suceder en este eh en este reto señores ¿okay perfecto ahora a cambio de esto yo te voy a pedir tres grandes compromisos para todo el reto número uno quiero que llegues al final ¿okay que hagas un espacio estuvimos anunciando este reto un par de semanas al menos dos semanas y media estuvimos proviendo con todo ya llegó el día así que haz el espacio en

25:38

tu agenda para que puedas eh disfrutarlo al máximo número dos quiero que completes las misiones de cada día bien nosotros al final de cada día dejaremos unas misiones eh nuestra comunidad se llama Héroes Digitales por si no lo sabías de hecho estás ahorita en el canal de Héroes Digitales que te invito a que te suscribas de una vez los que no estén suscritos vayan al canal suscríbanse y te vamos a dejar una misión al final de cada día del día uno del día dos y tenemos un workbook para que puedas hacer las misiones del día

26:05

¿okay ya te explicaremos eso al final de hoy bien y número tres quiero que participes activamente en el chat que no tomes este reto de forma pasiva se llama reto por alguna razón y es que yo te estoy retando a ti hacer cada una de las misiones del día para que al final de la semana tengas el mapa de ruta para escribir lanzar tu libro este 2025 ¿va sobre todo si estás en la sala VIP tu nivel de compromiso tendría que ser mayor y no solo porque pagaste el VIP sino porque realmente quieres hacer tu

26:32

libro lanzarlo ¿vale no se va a resolver habiendo pagado tu boleto VIP se va a resolver tomando acción okay si tenemos un trato escríbeme aquí en el chat la palabra trato okay quiero saber que tenemos un trato así imagínate que nos damos la mano aquí como vamos a poner la pantalladita para que me vean por acá que nos estamos dando la mano aquí como la imagen y vamos a estrecharnos la mano de que tenemos un trato excelente muy bien muy bien perfecto trato trato excelente rodolfo María Reina trato

27:03

perfecto entonces ese es nuestro objetivo muy bien bueno si están listos vamos a arrancarnos con este con este día te voy a platicar un poquito la la ruta de trabajo del día hoy es el día uno así que me toca dar este mapa sí y estamos pues en este número uno okay estamos aquí en el número uno nosotros tuvimos quizás algunos no estuvieron porque se registraron digamos eh pues el fin de semana y a lo mejor ya no ya no alcanzaron a ver pero tuvimos una clase cero ¿sale tuvimos una clase cero el día

27:33

sábado esa fue nuestra clase de venido donde explicamos algunas cosas del reto vimos los siete pilares del autor digital imparable y hoy estamos aquí en el día 1 si no viste la clase bienvenida por ahí hay un replay para que la puedas observar bien y el día uno que es lo que vamos a trabajar el día de hoy es la visión y el mensaje como autor digital ahorita lo voy a explicar después el día dos vamos a trabajar la historia del bosquejo de tu libro el día 3 vamos a explorar todo el tema de los bedsers de

27:58

Amazon Kindle que tienen los libros más vendidos por qué se venden tanto y cómo tú puedes aplicar sus secretos para vender los tuyos bien el día 4ro vamos a hablar sobre el plan de acción para que puedas escribir tu libro incluso te tardes menos y no lo postergues meses o años como algunos lo han hecho y finalmente en el día número cinco veremos el plan de acción para lanzar publicar tu libro y puedas tener muchas ventas en este lanzamiento ¿okay eso va a completar nuestro mapa de ruta que al final del día de hoy te vamos a decir

28:27

cómo puedes descargar este mapita ¿okay que va a ser nuestro nuestra guía para el reto ¿sale perfecto ahora hoy es el día uno sé que algunos estuvieron en la clase del sábado pero nos gusta consentir a toda nuestra comunidad así que solo hoy por ser el día número uno señores no importa si ya tienes o si no tienes tu entrada a la sala VIP hoy va a estar abierta pero solo va a estar abierta para eh 300 personas ¿okay que es la capacidad de esa sala aquí somos más de 300 no sé cuántos se vayan a conectar así que vamos a enviarle para

29:00

que mi equipo esté atento el enlace a la sala VIP de forma anticipada todos los VIP para que obviamente se conecten y después mandaremos a todos para que se puedan conectar al VIP si te gusta la experiencia VIP y si quieres estar en esa sala que vamos a abrir hoy a todos únicamente el día de hoy y quieres estar toda la semana te invitamos a que adquieras tu boleto VIP porque obviamente es una eh una dinámica mucho más cercana de interacción y demás así que solo hoy señores gratis el VIP para todos al finalizar el día te enviaré el

29:27

enlace mi equipo te enviará el enlace para que puedas conectarte perfecto muy bien bueno entonces vamos con este día número uno el día de hoy se titula cómo crear una visión y un mensaje como autor digital es un tema que dices Kevin ya ponme a escribir o ponme a hacer ahorita lo vas a entender pero realmente esto es lo que hace la diferencia entre las carreras de autores que despegar y carreras de autores que son una más del montón por eso es tan importante y hoy lo vas a entender s super importante el

29:55

día número uno lo vas a ver así que vamos con eso bien entonces eh de manera muy muy resumida mi historia es esta yo soy Kevin Drejo yo en realidad me dedico ¿no el tema de los libros al 100% yo hago este reto únicamente dos veces al año de un negocio una comunidad y un movimiento llamado héroes digitales ayudamos emprendedores expertos como algunos de ustedes a que puedan crear un negocio digital vendiendo su conocimiento en línea y una de las formas de poder hacerlo es a través de un libro ¿vale esto es lo que hacemos y

30:22

además de eso pues sí tengo una carrera ya como autor digital de más de una década de experiencia soy empresario autor y estratega digital mi primer libro lo publicé a los 22 años es esta obra que está acá se llama El aprendiz al minuto es fue el primer libro no tenía nada experiencia de mucho de lo que hoy enseñamos tuve un mentor así eh que me diera un reto fui ahí investigando de a poco he publicado ya 11 libros aquí hice 10 ¿por qué hice 10 porque justamente no actualicé la presentación y el el libro número 11 lo

30:50

publicamos este viernes pasado el viernes pasado lanzamos nuestro libro número 11 ¿sí que es Segunero Digital fundamos nuestra propia editorial para autores independientes llamada Bookfonet donde nos acompañamos en un proceso de intensivo para que puedan escribir lanzar y publicar su libro y ser bestsellers de cero bedsellers en un proceso pues muy muy loco ¿no que se llama Book Funnel y hasta la fecha ya hemos dado a más de 113 dice acá pero son 134 autores a lanzar en diferentes categorías y tenemos por ahí un récord

31:19

de 43 bestsellers en menos de 48 horas 43 bestsellers es una locura o sea ¿qué quiere decir esto 43 personas tomando ese ese esa locura llamada Book Funnel eh lanzando y en el mismo fin de semana todos fueron número uno en ventas en sus respectivas categorías es un récord que no he visto y probablemente no se vea allí afuera ¿saben muy bien eh aquí rápido algunos de mis libros así empecé splash marketing este fue mi segundo libro eh cuando me especialicé en el mundo del marketing que es algo de lo

31:48

que hago hoy ese fue mi tercer libro por ahí eh me puse a hacer conferencias y giras gané este premio como consultor de marketing destacado es es uno de mis libros más icónicos de Fun Revolution hace ya tiene un rato que publicamos esto 2018 ¿no eh primeras entrevistas ahí en televisión estos fueron mis primeros libros en coautoría y este es mi libro más reciente ¿no que es Cero Digital que lanzamos justo el viernes pasado y también llegó como todos mis libros además vendido eh en Amazon bien perfecto ahora ¿cuál es el temario del

32:18

día de hoy ¿qué es lo que vamos a ver para este punto yo espero que ya ya tengas obviamente para tomar notas ya se en tu iPad tu teléfono libreta lo que tú quieras espero que tengas un espacio exclusivo para este reto hoy vamos a hablar de varias cosas eh vamos a hablar qué tipo de autor eres porque quizás esto digas pues soy uno que escribe ¿no pero no vamos a ver de acuerdo a diferentes parámetros en qué categoría entras vamos a hablar de tu visión a corto mirando y largo plazo muy muy importante vamos a hablar de los

32:44

proyectos como autor para construir un poquito esta visión vamos a hablar también de los errores comunes que cometes o podrías estar cometiendo al compartir tu mensaje que están afectando muy probablemente tus ventas y la promoción de tu libro y aquí lo vamos a empezar a ajustar después vamos a hablar de tu lectoral la persona a la cual va dirigida a ese libro y obviamente todo es importante para todo el mensaje es para esa persona y vamos a cerrar con ese tema que vas a poder definir el tema el título y el subtítulo de tu libro

33:14

incluso esta noche sale si terminas y te pones ahí las misiones o antes de de la sesión de mañana podrías tener todos sus elementos armados así que como puedes ver es una clase bastante jugosa y vamos a sacarle todo el jugo de una vez bien muy bien se déjame ver rápidamente el chat porque el chat está volando y por ahí ya llegamos ya estamos llegando sí por ahí se está muy bueno el libro gracias alguien compró el libro excelente muy bien gracias a los que compraron el libro y nos ayudaron a ser

33:42

bestsellers muy bien señores bueno vamos a arrancarnos con el primer tema del día que justamente es eh ¿Qué es tu visión como autor digital ¿qué es esto la visión Kevin ¿y por qué pones este este tema por acá bueno la visión obviamente tiene que ver con el futuro la visión tiene que ver hacia dónde te diriges la visión te va a ayudar a es como una brújula que apunta hacia el norte y tú sabes si estás caminando en esa dirección o si estás caminando hacia la dirección equivocada ¿cuál es el problema de la mayoría de los autores

34:11

que nosotros ayudamos y con los que trabajamos el problema es que no tiene una visión clara entonces prácticamente no saben a qué están apuntando no saben si escribir ese libro o si escribir este otro eso hoy en la mañana que tuvimos uno de los buenos VIPs eh una chica me decía "Kevin quiero escribir un libro de metafísica y quiero escribir otro libro de no sé qué temas para para niños creo." Entonces eso es porque no hay una visión clara cuando la visión es clara sabes cuál es el tema de tu libro sabes

34:34

hacia dónde estás apuntando y es fácil decidir va entre muchas otras cosas entonces la visión fíjate bien como autor digital es la proyección a corto mediano y largo plazo de tu carrera como autor digital y del impacto que quieres lograr con tu libro sale puedes tomar screenshot o escríbelo ahí anótalo esa visión tiene varios ingredientes para tenerla supercara bien número uno es eh o son los logros personales ¿qué esperas lograr con este libro ahorita vamos a ir mencionando cada uno número dos son los

35:07

proyectos importantes derivados del libro el libro te vas a dar cuenta que es una pieza de un rompecabezas más grande sí y eso mucha gente cuando llega aquí dice "Kevin yo solo había pensado en mi libro y no me había dado cuenta que podía ser todo eso que estás mencionando." Y sí el libro te va te va a abrir las puertas número tres tener metas específicas que tenga una fecha quiero lograr esto en esta fecha quiero publicar aquí quiero relanzar allá bien y la transformación también que quieres eh provocar en tu audiencia en este caso

35:35

en tus lectores que al momento de leer tu libro puedan tener esa inspiración esa transformación esas herramientas para donde tú los quieras llevar bien perfecto esto es la visión ¿listo ¿estamos claros perfecto ahora fíjate bien por qué pusimos este tema yo les hago esta pregunta y quiero que me la respondan todos aquí en el chat ¿valdría la pena dedicar un día de hecho medio día porque vamos a trabajar en la primera mitad de la de la sesión de hoy valdría la pena dedicar un día para que puedas definir cómo te gustaría que

36:05

fuera tu carrera como autor en los próximos 10 años ¿vale la pena tomarse ese tiempo en este momento ponme en el chat si valía la pena porque hoy yo espero que antes de dormir te vayas a reflexionar o yo les digo a meditar sobre su vida que te vayas con algunas de las preguntas y pautas que te voy a dar aquí para que puedas tomar eh pues la mejor decisión eh sobre tu futuro como autor digital ¿vale bien ahora pocos se toman el tiempo para esto señores muy poca gente realmente se hace el espacio para que esto sea posible

36:36

pero esa como te decía al inicio es la diferencia entre las carreras que despegan y las que no sí mucha gente que sueña con escribir su libro y hasta ahí llega ¿no y está perfecto si ese era el sueño y ese al final está bien pero ¿qué hubiera pasado si la visión hubiera sido ser un autor prolífico ¿qué hubiera pasado si la visión hubiera sido dar conferencias ¿qué hubiera sido eh consultorías vender este no sé acompañamientos no lo sé eso cambia cuando dices "Hacia allá voy" y sabes si te falta mucho o estás en ese camino

37:06

bien entonces vamos a leerlos aquí en el chat perfecto perfecto sí vale la pena totalmente eso nos dice aquí Jessit jessit me gusta tu nombre ah es lo que nos define nos ayuda a conocer y ponenos metas sí lo vale perfecto vale la pena muy bien excelente afirmativo dice Hugo me encanta muy bien sees dice "Vale la pena poder generar la confianza de los jóvenes al enfrentarse al mundo caótico en el que vivimos" dice Víctor totalmente sale totalmente por ahí veo gente escribiéndome "Sí soy yo." Y eso

37:37

lo dije hace rato entonces eso me recuerda lo siguiente chicos si tú estás escuchando este mensaje en este momento asegúrate de adelantarle al video de YouTube al máximo porque si no estarás viendo una versión retrasada de de esta misma transmisión o sea revisen que la transmisión está adelantada para que sepas que estás hablando en tiempo real conmigo ¿sale o sea estamos tiempo real bien gente que entra y está desfasada 10 minutos 20 minutos incluso estoy terminando la clase y todavía me están

38:01

diciendo este me comprometo y yo ya voy a cerrar la clase okay entonces adelán todos esto s okay perfecto ah mira aquí me dicen esto lo que sucede es que la juventud ya no le gusta leer es una verdad a medias ahorita cuando definamos a nuestro lector ideal pues probablemente tu lectoral sí sea alguien que le guste leer o aprender de ese tema bien eso lo vamos a ver el día de hoy s muy bien entonces sí vale la pena ahora fíjate quiero que entiendas esto probablemente hoy que salgas Kevin estás a 10 años ni siquiera sé qué voy a

38:36

hacer en un mes ¿no bueno tu visión va a ir evolucionando contigo te va a acompañar al principio va a ser como borrosa y no estar seguro si ese es el camino pero es importante que aún así te atrevas a avanzar y conforme empieces a avanzar se va ir aclarando un poco más y vas a tener mayor claridad es como la transformación la metamorfosis de la de la mariposa ¿no o sea es una transformación que va a tomar su tiempo pero cuando veas dónde estás vas a ver o sea que no no se parece nada a cómo iniciaste y ahorita te cuento

39:04

rápidamente esta pues anécdota ¿no cuando yo escribí mi primer libro este libro El aprendiz al minuto yo no sabía nada de lo que hoy hago yo solo sabía solo sabía esto en ese momento yo sabía que quería emprender por internet ni siquiera tenía claridad en qué exactamente quería ayudar a otros con mi conocimiento yo dije yo era estudiante en esa época estaba estudiando la estaba ya graduándome de la de la universidad yo soy ingeniero químico no tiene nada que ver con libros no tiene nada que ver

39:31

con marketing que es lo que hoy hago pero ingeniero químico graduado y dije pues quiero emprender y este tema del aprendizaje pues era algo que me que me apasiona hasta la fecha aprender enseñar y todo esto ¿no entonces dije pues yo solo quiero ayudar a otros con mi conocimiento después vemos cómo ¿no hoy tengo un negocio con total claridad tengo una audiencia muy específica a la que sirvo tengo por ahí expertos tengo por ahí autores tengo por ahí coaches mentores gente que quiere compartir su mensaje con el mundo y que vivan de su

39:57

pasión no solo que lo compartan gratuitamente sino que puedan monetizar eso les ayudamos a hacerlo ¿no y tenemos proyectos todo el año todo el año tenemos un calendario muy muy full o sea ya no cabe casi nada como para tener este tipo de actividades retos y más así que también te invitamos a que si ya estás aquí en la comunidad y te interesan todos esos temas pues que nos sigas en el año porque seguro que te invitaremos a más actividades ¿okay no es lo único que hacemos mira este fue el primer libro así rápidamente mira nada

40:24

que ver nada que ver esto yo yo hice un eh libro que se llama La aprendiz al minuto aquí estaba en guías de estudio y competía en en Amazon contra otras novelas bueno libros de cómo crear una novela algunos temas científicos creé mi primer producto digital que le puse el mismo nombre que mi libro y no tenía nada que ver con el nombre o sea mi producto digital era de marketing como medio de marketing y mi libro de aprendizaje o sea todo revuelto ¿no y por aquí tenía un canal que era de otro tema de cómo ayudar a la a los

40:55

estudiantes a que pasaran el examen de ingreso a la UNAM ¿no yo me gradué de la UNAM y pues entré por examen y resolví las ecuaciones nada que ver o sea hoy lo veo y si yo estuviera asesorándome a a a mi yo del pasado diría "Estás perdido pero te felicito por haber lanzado tu libro." O sea eso sí hoy la visión es muy diferente mira este fue nuestro último libro llamó Seer Digital y la promesa es muy específica o sea ya está un mensaje super pulido la guía definitiva para transformar tu conocimiento en un negocio digital de

41:24

cursos y mentorías sale para que vivas de tu pasión ¿no explico entonces ya es muy específico nuestro mensaje de hecho por aquí hay un pequeño videito que los que estuvieron el sábado lo vieron los que no se los pongo rápidamente damas y caballeros héroes y heroínas digitales tenemos una super noticia para todos ustedes así es oficialmente somos el libro más vendido de todo Amazon y te lo queremos compartir así es miren cómo se ve la tienda eh prácticamente ese libro lo publicamos hoy por la mañana y miren

41:53

número uno de toda la tienda Kindle es decir donde te metas prácticamente en cualquier categoría el libro está número uno si navegamos por aquí un poquito vamos a ver mira nada más qué referentes andan por acá ¿eh negocios participamos en negocios miren los autores por aquí también participamos en marketing y ventas seguramente conozcan más de uno de los que andan por acá eh también están por ejemplo otras categorías de libros también grandes referentes eh personas a les que les hemos comprado cursos entonces ¿qué se siente esto se

42:24

siente mucha gratitud hacia todos los que hicieron posible este bestseller gracias a ti que eres parte de la comunidad de héroes gracias que eres parte de esta familia así que con todo muchas muchas gracias así es este libro fue posible gracias a la visión que nosotros tenemos con la comunidad de héroes digitales que es lo que hoy hacemos y dentro de esa visión de largo plazo que es lo que vamos a definir en este momento yo dije "El siguiente paso es el libro." O sea ese es el siguiente paso y no vamos a no

42:50

vamos a a a seguir avanzando sin un libro que le que le comparta a la audiencia al mundo nuestro mensaje por eso entró ahí es parte de una visión ¿no no únicamente fue "Ah el libro es el final y ya." No el libro es muy al inicio nos faltan un montón de proyectos como te voy a compartir en este momento y déjame ver cómo muestra diapositiva ahí está bien ahora vamos a ver ¿quedó claro ponme aquí en el chat si vamos bien la palabra okay si queda claro que esto es la visión ¿por qué es tan importante y vamos a ir definiéndote

43:18

como autor digital eso es una de las primeras cosas que hay que definir y en la medida que definas esto va a ser mucho más fácil definir todo respecto a tu libro fíjate bien vamos a ver qué tipo de autor digital eres bien primero vamos a definir los tipos de autores para tener una visión mucho más clara y poderosa hay diferentes clasificaciones pero vamos a tomar en cuenta lo siguiente bien uno por tipo de contenido ahorita te explico todas bien dos por el modelo de negocio que te gustaría construir en torno a tu libro bien tres

43:46

por el nivel de experiencia que tienes en torno a tu libro cuatro por la frecuencia al publicar libro y cinco por el nivel de colaboración al hacer tu libro bien con eso sabes dónde estás parado y hacia dónde vas esto es fundamental ¿vale así que vamos a ver por tipo de contenido ¿qué autor eres si me lo pueden ir respondiendo si quieren en el chat así rápidamente hay dos grandes rubros ¿sí y así se clasifican en el universo de los libros están los autores de libros de ficción ¿sí que entran todas las novelas todos los

44:18

cuentos la fantasía la ciencia ficción novelistas o sea ese tipo de contenido ahí está categoría número uno y categoría número dos los autores de libros de no ficción ¿sí eh biografías temas de negocios de marketing espiritualidad temas holísticos crecimiento personal salud y bienestar donde tú compartes un conocimiento un método enseñanzas conceptos este tipo de contenido eh productividad que te puedas imaginar eh entonces puede estar en uno puede estar en otro o quizá no sé puede ser en ambos entonces hay gente que dice

44:51

"Ah mira yo te quiero una novela pero también me gusta enseñar ¿no entonces ¿en qué categoría te ves ficción o no ficción." Y vamos a ver el chat ¿qué nos dice el chat a ver o o háganos una encuestita por ahí a ver si nos pueden poner nos pueden poner esto uy un segundito bien listo listo perfecto ah hay opción para encuesta se v pena perfecto uy el chat está brutal chicos de verdad okay tengo aquí muchos no ficción no ficción ambos dice Ale perfecto no ficción bien primer decisión sencilla ¿verdad ah puedes escribir un libro de

45:27

esto o de este tipo no ficción no ficción la mayoría no ficción me encanta personal autobiografía no ficción por ahí una novela okay no ficción listo muy bien autobiografía muchos de autobiografía entraré aquí ¿sale a menos que lo hagas como un cuento y hay gente que hace eso bien perfecto vamos con el segundo ahora por modelo de negocio fíjense esto también muy importante este punto se refiere a cómo piensas ganar dinero y yo te aseguro que la mayoría piensa solo en la primera opción que está aquí hasta hasta hoy eso va a

45:57

cambiar hoy número uno solo de la venta de sus libros o sea si tú solo piensas generar ingreso a la venta de tus libros ahí está una dos vendiendo artículos promocionales hay gente que por ejemplo saca un libro y no sé si has visto eh libros luego sacan una agenda o hay gente que construye una marca y saca playeras o saca una taza o saca la gorra o saca ese plumas ya sabes todo ese tipo de artículos promocionales o merchandising que vende en torno a la marca del libro hay libros así hay libros por ejemplo hay uno que se llama

46:28

El Pequeño cerdo capitalista no sé si alguien lo lo conoce y tienen que si la agenda que si la versión uno que si la versión dos que si la marca que si el sticker o sea ya es una marca eso por lo tanto bueno pues un montón de productos en torno a eso bien un ecosistema tres también quizá si piensas construir marca a lo mejor patrocinios con otras marcas colaboraciones por hacer no sé algún comercial promoviendo por hacer algún no sé alguna mención o trabajando eh no sé promoviendo algún producto de de

46:59

terceros bueno aquí está de hecho la otra opción otra puede ser promoviendo productos y servicios propios es decir yo voy a escribir mi libro yo voy a escribir mi libro y promover mis propios productos y servicios y si lo haces a través de internet que es algo que en otro momento no es de este red también te podríamos ayudar si vendes cursos quieres vender cursos quieres tener capacitación quieres tener mentoría consultoría coaching servicios digitales todo esto lo puedes hacer o sea si tienes a la gente que quiere aprender

47:27

sobre ese tema y luego les ofreces un producto o servicio relacionado ya está yo me di cuenta esto con mi segundo libro no ni siquiera lo promoví era como tan inmediato en mi segundo libro que es Splash Marketing que por acá lo tengo cuento la historia de cuando tenía mi agencia de marketing yo ya tenía una agencia de marketing y demás tuviabamos otros expertos en su momento a posicionarse a llenar eventos y conferencias y cuando hice eso y promoví mi libro en un evento la gente no solo me compró el libro sino que conseguí

47:57

clientes para mi agencia en ese entonces sin decir mucho simplemente porque dicen "Ah tú eres el de marketing entonces me puedes ayudar con mi empresa que hace no sé cuál me puedes entonces llenamos la agenda citas y horaries ¿no o sea porque estaba conectado el tema." Bien entonces te imaginas haciendo esto y número cinco a lo mejor piensas monetizar vendiendo productos de afiliados productos de de otras personas ganando una comisión recomiendando alguna plataforma vendiendo productos en Amazon vendiendo

48:24

algo y ganándote un una pequeña o gran comisión depende de qué tipo de producto recomendando eso ¿por qué porque tendrás a la audiencia tendrás lectores y eso ayuda un montón entonces ¿cómo te gustaría ganar dinero ponme aquí en el chat a lo mejor solo con mis libros libros y y mis productos Kevin o yo libros y marca o no lo había pensado también se vale se entiende entonces y otra pregunta ¿cuánto te gustaría generar mes con tu negocio digital derivado de la venta de tu libro que el libro sea una pieza de un rompecabezas

48:57

más grande bien bien vamos a ver aquí el chat qué nos dice libros y mis productos okay tengo varios no lo había pensado fíjate yo lo sé yo lo sé porque hacemos encuestas cuando llegan o sea a veces por eso la la visión hoy vamos a abrir la mente para todo esto señores bien libros comilibros y otros no lo había pensado Kevin todo todo lo que dice ahí dice Maricela también se vale ventas de libros y charlas por ejemplo ese modelo es supercún y muy bueno yo quiero dar mis libros y dar conferencias ese modelo

49:29

es muy bueno ¿quién le gustaría ese a mí me encanta yo era conferencista activo desde pandemia bueno hago todo digital pero antes de pandemia yo me dedicaba a dar conferencias y en cada conferencia la gente compraba mis libros y luego lanzamos promociones de que le regalamos un taller cuando compraba mi libro y salían tenía fila tenía ahí firmaba todo eso ¿no una locura también es un excelente modelo sale bien entonces ya ya se va viendo ya se va viendo un poquito más perfecto yo quiero dar conferencias muy bien nivel de

49:57

experiencia siguiente categoría ¿qué se refiere a eso ¿qué tipo de autor eres de acuerdo a tu nivel de experiencia pónganme aquí en el chat bien uno eres un autor sin experiencia es decir no has escrito ningún libro ni comenzado con el primero sale ponme aquí en el chat sin experiencia si es tu caso dos autor con poca experiencia ya escribiste tu primer libro o sea ya está tu primer libro listo ¿no ponme aquí con poca experiencia o un autor experimentado si ya has escrito y publicado varios libros bien cuando yo

50:30

inicié era un autor sin experiencia obviamente como empezamos todos escribí este libro en los 22 ¿qué experiencia iba a tener no no no mucha más que esa que pasé hoy en día yo me considero ya un autor experimentado y me falta mucho más ¿no me falta aprender un montón y hoy que hay inteligencia artificial y estrategias de contenido tantos temas de los que quisiera hablar ya tengo 11 libros publicados de 100 que me gustaría publicar en mi vida ¿sale de 100 yo sí me a mí se gustaría ser un autor prolífico para compartir mi conocimiento

50:58

con dejar un gran legado a familia comunidad y demás ¿va entonces todos empezamos sin experiencia y vamos por ese primer libro entonces quiero leerlos aquí del chat sin experiencia con poca o experimentado ¿cómo estamos en ese tema a ver experimentada poca experiencia poca experiencia poca sin experiencia bien perfecto sin experiencia bien a ver si podemos por hacer solo escribí mi tesis es más algunos ni terminaron la tesis ¿no la bendita tesis la bendita tesis que todos odiamos muy bien Lupita listo listo dice "Yo ya escribí

51:32

mi primer libro con tu metodología" dice Lupita lupita Suárez graduada de nuestro programa Bookfunnel de hecho no sé si por ahí debemos tener tu testimonio que lanzó su libro y bueno excelente Lupita eh siguiente volumen de de publicaciones eso es parte del tipo de autor que quiere ser va quieres ser un autor de libro único que también es válido es decir simplemente pretendes cumplir el sueño de escribir un libro el sueño que tienen muchos ya sabes el sueño de eh qué dice qué decía José Martín ¿no en la

52:03

vida todo hombre y toda mujer no debería de escribir un libro plantar un árbol y tener un hijo ¿cierto decían eso entonces hay gente que dice "Yo ya escribí mi libro Kevin ya tengo mi hijo ya planté mi árbol y ahí me quedo." No ya no ya no le doy más vueltas al asunto ¿sale puede ser o a lo mejor te ves como un autor ocasional pretendes escribir más de una obra y publicarlos ocasionalmente así cuando te venga la inspiración ¿no puede ser o tal vez te ves como un autor prolífico tu objetivo es publicar la mayor cantidad de libros

52:31

posibles en tu carrera ¿sí que se vayan acomodando y decir "Y ahí va otro y ahí va otro y ahí les va otro." Sale ¿qué tipo de autor te imaginas ahora no importa el volumen del libro o sea tener 10 no te hace mejor que si alguien tiene uno yo muy feliz cuando tenía un libro y también soy feliz hoy que tengo 10 y cuando tenga 50 libros seré igual o sea feliz disfrutar cada proceso lo importante es que se alíen los objetivos que tienes en ese momento eso es lo verdaderamente importante ¿listo muy bien ¿estamos de acuerdos

53:01

acá listo listo perfecto perfecto vamos a ir hasta acá s ocasional al menos quiero tener seis libros s la inspiración tiene que agarrar trabajando okay dice "No me quiero calificar así voy a publicar 108 108 historias." Perfecto muy bien listo okay ahora por nivel de colaboración también es esto eso se refiere a cuántas personas colaboran en el libro por ejemplo un autor independiente nosotros trabajamos 90% más del 90% son autores independientes pero también hemos tenido los otros casos ¿no quieres escribir ese

53:39

libro de forma individual sin el apoyo de nadie más por ejemplo ¿quieres un libro en coautoría es decir piensas escribir tu libro con algún socio o colega que aporte por ejemplo el último libro que publicamos es un libro en coautoría lo escribí con Ivet Vázquez ¿no que es mi pareja mi socia cofundadora de Héroes Digitales lo estuvimos juntos un libro coautoría en este caso bien un libro colectivo donde hay un grupo de escritores del mismo tema que se complementan a lo mejor una antología ¿cómo te imaginas en esta

54:08

parte eh cada libro pues tiene su propio nivel de colaboración ¿cuál sería por ejemplo para este libro que tienes en mente o viene en camino para ti póngame aquí en el chat listo independiente a ver váyame respondiendo independiente dice Henry soy autor individual pero sea interesante un libro es una experiencia ne sí o Nebert escribir un libro con otras personas es una experiencia es una experiencia está muy padre aprendes colaboras integran las ideas elegir el nombre elegir el subtítulo todo eso es muy interesante

54:42

también bien perfecto ya lo tienes ahí okay ahora ¿cómo definimos la visión sí de largo plazo como doctor pero antes de eso quiero saber si hasta aquí vamos bien señores ¿vale si hasta aquí va van ya definiendo algunas cosas si hasta aquí ya se está poniendo un poco más claro el panorama estamos apenas iniciando reto 5 días hay gente que ya me está preguntando cosas del día 4 del día 5 ya llegaremos allá ya te comprometiste ya te comprometiste 5 días entonces disfruta el reto en donde vamos ¿verdad disfruta en la etapa en la que

55:10

vamos sí hay gente que quiere ver el final y cuando estamos el final quiere regresar al principio vamos ahí avanzando chicos porque aquí tenemos gente de todos los niveles con diferentes situaciones así que reto ya un paso a paso ¿sale bien listo a ver vamos a ver perfecto muchos independientes me encanta he participado aquí hice en varias antologías y ya tengo mi primer libro publicado excelente me encanta yo quiero escribir todo lo que quiera okay bien todo lo quiero convertir en libro también también está también quiero

55:40

disfrutar cada cosa excelente bueno vamos con esto ¿cómo definimos nuestra visión a largo plazo como autor y hoy va a ser una de tus misiones bueno esto es comenzar con el fin menta antes de definir tu visión a corto medo plazo es importante ver un futuro eh que quizá ahorita no existe pero sabes si quieres ir hacia allá ¿va y a partir de ese futuro nosotros vamos a ir poniendo las piezas para llegar allá ¿vale vamos a ir materializando el camión entonces por ejemplo empieza con una pregunta tirando

56:13

la visión a largo plazo ¿cómo te ves a 10 años con tu libro si si hoy te pusieras a pensar cómo te ves a 10 años quiero que te imagines tómate un minutito con esto sígueme ahí escribe ahí un par de líneas ¿cómo te ves a 10 años ¿qué qué has logrado en ese en ese momento ¿qué impacto has tenido a lo mejor tienes ya una comunidad enorme a lo mejor ya estás dando conferencias estás haciendo una gira a lo mejor ya tienes cinco libros publicados a lo mejor es reconocido como el experto número uno en en tu tema bien

56:45

a lo mejor es una persona que ya montó un negocio digital no sé o sea piensa hacia dónde te quieres dirigir no importa recuerda mi primer libro no tenía claridad y hoy no o sea el camino me fue llevando hacia lo que héroes pero si hoy pudieras escribir una visión a 10 años ¿cuál sería esa bien mi visión por ejemplo eh inició una vez que fui a un evento ah bueno conocí este evento antes de ir al evento uno de mis mentores en temas de crecimiento personal y marketing y justamente yo escuché en uno de sus

57:15

eventos él hablaba de un proyecto que se llama Experts Academy ¿no la academia de los expertos dije "Qué interesante." Y dije "Ah es para alguien que como yo en ese en ese entonces ¿no muchos gringos y mucha gente ahí en en era un evento virtual y después ya lo pude conocer en persona y hablaba de poder hacer una carrera como experto y decía bueno pues un experto puede convertirse en speaker ¿no que es un conferencista en trainer un entrenador en coach en consultor este se puede convertir en un influencer se

57:45

puede convertir en un autor pues hablaba como diferentes ramas y yo dije "Yo quiero todo eso sí yo quiero todo eso." O sea todo lo que él está diciendo sí hoy por hoy he pasado por todas esas sí he dado conferencias he dado coachings consultorías ¿no autor y he conseguido una carreras en cada una de esas líneas y me apasionan cada una algunas más otras menos pero yo dije esa es mi visión así comenzó una persona como hoy yo te estoy hablando a ti yo mentoreo a a cientos y cientos de emprendedores

58:14

autores a que puedan acercarse esa visión porque a mí un día alguien me abrió la mente como yo estoy tratando de abrirla contigo que me hizo pensar en grande ¿no nada más en ese momento yo ni tenía idea de que quería todo eso pero dije "Wow lo están haciendo y es grande y hay más personas queriendo eso." Y me subí a ese tren ya va una década que llevo en este mundo de la capacitación enseñanza y demás y no me arrepiento me encanta ¿sabes entonces te la comparto y quiero que entiendas esto de cuál es tu

58:42

fórmula lo que llamamos la fórmula visión con B no misión que algunos la conocen la fórmula visión ese es un mensaje inspirador es un mensaje ambicioso y futurista con lo que esperas conseguir en tu carrera como autor a largo plazo sí un mensaje que hoy vas a escribir y quizás en dos años que revises tus notas ya haya cambiado pero dices "Ese fue el primer paso ¿no y hay dos partes que la compone la primera es una visión personal eso es lo que solo tiene que ver contigo hasta cierto punto es una visión egoísta para escribir y

59:13

lanzar porque yo quiero ser reconocido como este experto porque yo quiero ganar tal cosa es y tiene que ver contigo y está bien aceptar eso hay gente que me dice "Ay no que es que me da pena decir que yo sé que lo quieres yo sé que todos queremos cierto reconocimiento en nuestra trayectoria has trabajado hay gente que ha trabajado décadas y que llega a este punto entonces reconoce eso y escríbelo para ti." ¿Cuál es tu visión yo te voy a compartir la la mía por ejemplo y también una visión compartida

59:39

de de de largo plazo ¿qué visión tienes para tu comunidad tu audiencia en el largo plazo ¿qué te gustaría que ellos logren ¿sí cuando te escuchen cuando te lean ¿a dónde te gustaría llevar a esas personas que cuando lean tus palabras digan "Wow yo quiero hacer esto yo quiero ir para allá." Sí eses son los dos componentes de de ese futuro que puedes construir a largo plazo bien por ejemplo mi visión personal es esta se referente número uno en creación de negocios digitales de marca personal de habla hispana ser autor digital

01:00:09

reconocido en todo el mundo en temas de negocios digitales y construir un negocio digital millonario con la venta de mi conocimiento inspirando y sirviendo a otros eso es personal ¿sale eso es para mí pero también tengo una visión y un propuesto más grande que mis metas sean visiones personales que es esta y es poder inspirar a un millón de expertos como ustedes a emprendedores digitales como algunos de ustedes a que puedan transformar su conocimiento en negocios que impacten vidas para convertirse en lo que nosotros llamamos

01:00:35

héroes digitales que dejan un legado al mundo tú estás ahora en la comunidad de héroes digitales llegaste por el reto pero nuestra visión es esa ¿sí que tú puedas compartir tu conocimiento y vivir de eso que te apasiona el mayor dolor de los expertos que llegan con nosotros porque les hacemos encuestas todo el tiempo es la parte de monetizar la parte comercial ponme aquí si eso es cierto si a ti te cuesta vender te cuesta promover ¿cómo iba a comprar mi libro Kevin no bueno a mí me costaba yo doy clases

01:01:05

desde los 15 años tengo un historial más de ser profesor que de ser experto en marketing de experto en marketing llevo menos años sí dando clases llevo más de la mitad de mi vida bien entonces entiendo eso y me he especializado y hoy ayudamos a personas como ustedes a que puedan también lanzar vender monetizar generar ingresos de su conocimiento ¿sale esa es mi visión eh compartida ¿sale siguiente ¿cómo definimos nuestra visión de mediano plazo sí como autor entonces si yo ya tengo esa visión de

01:01:36

largo plazo que la vas a la vas a trabajar la vas a escribir hoy eh ¿qué sigue bueno pues ahora voy a pensar si ya definí a 5 o 10 años si tienes a más tiempo perfecto pero si ya tienes a 5 o 10 años piensa en el mediano plazo ¿dónde te ves en uno o 2 años con tu libro no está tan lejos un o 2 años no te ves el 2026 2027 ahí con tu libro a lo mejor te ves una feria internacional qué sé yo sí a lo mejor te ves ya en algún proyecto importante lanzamiento de algún producto relacionado dar conferencias participar en un evento

01:02:08

salir en radio televisión ¿te has pensado eso yo jamás pensé que me entrevistaran en Radio Fórmula por ejemplo no medio si estás en México seguramente has escuchado Radio Fórmula jamás pensé que me entrevistaran en novedades de Quintana Ro ¿no que fue mi primera entrevista en medios ¿no eh crear un podcast también tenemos podcast crear tu propia comunidad hoy tenemos la comunidad del movimiento de héroes digitales eso lo puedes visualizar a mediano plazo no está tan lejos como tú piensas bien y tu visión a corto plazo

01:02:37

entonces ya tienes eso okay vamos a acercarnos un poco más y a corto plazo si ya sabes a dónde quieres estar en 5 o 10 años ya sabes dónde te ves en un o dos ahora muy sencillo ¿dónde te ves en los próximos 90 días bien y esta depende qué estés haciendo pero esta debería ser para muchos o la mayoría que están aquí dime si eso es lo que quieres sería lanzar tu libro y volverte un autor bedseller ¿a cuánto les gustaría esa visión de corto plazo que lances tu libro y se convierta en el libro más vendido de tu categoría ponme aquí en el

01:03:14

chat bien porque si llegaste al lugar correcto señores ya tom un poquito de agua wow tenemos aquí más de 400 personas maravilloso bien sí o sí a ver vamos a leer aquí el chat rápidamente listo ¿cuántos quieren eso no solo lanzarlo subirlo a la plataforma es relativamente sencillo lanzarlo y ser el libro más vendido el bedseller es el máximo reconocimiento que te puede dar la plataforma Amazon se mide por venta se mueve por impacto subirlo es un tutorial el que lo sube ¿no un tutorial dice "Mira así se publica tu libro y lo

01:04:04

tienes." Ya tenemos un checklist para eso el miércoles vamos a hablar de Kindle y la plataforma pero no se trata de subirlo sino del impacto que tiene tu libro bien ¿cuántos quieren eso ¿cuántos les gustaría excelente yo quiero yo quiero perfecto a un mes dice 30 me gusta aquí romaldo dice "¿Cómo que 90 días Kevin yo lo quiero en un mes también también se puede en un mes exactamente listo bien es es una visión a corto plazo y obviamente hay que enfocarse para que suceda ahora vamos a hablar de esto que

01:04:33

son los proyectos de autoridad señores bien los proyectos de autoridad van a construir tu marca como autor tu marca personal y este tema pues ¿y qué marca personal Kevin si yo a mí no me conoce nadie yo perfil tengo algunos sí pero el momento que tú te conviertes como autor de cierta manera pasas a ser una figura pública aunque sea pequeña la audiencia y eso trae una marca personal si hay que trabajar con eso el viernes por ejemplo los que los que están en el VIP señores bien hay una clase por ejemplo de marca

01:05:04

personal tu perfil personal redes cómo estás proyectando tu marca como autor ¿verdad viernes por la mañana es esa esa clase hay que conectar lo que tú estás escribiendo lo que tú estás comunicando ¿sí con lo que dicen tu redes sociales ¿para qué para que tu perfil venda por ti por tiempo no me daría chance de irme a mi perfil pero métanse a mi Instagram métanse a mi Instagram y vamos a supar que no me conocen y vean los primeros videos que tengo ahí las historias que tengo ahí y en cuestión de minutos entra

01:05:33

el posicionamiento vas a ver ahí todo el proceso documentado de cómo nos convertimos en bedsers bien ahí está todas las historias todo el proceso de los videos donde estuvimos promoviendo este reto y contenido sobre autores todo eso bien fotos y más eso entonces son proyectos que te van a aumentar la reputación y te van a abrir oportunidades profesionales o sea si trabajas bien tu libro y todo lo que eso implica se te abren las puertas la gente va a querer colaborar no es lo mismo trabajar con una persona que con un autor que con un

01:06:03

autor bestseller obviamente eso te da mayor estatus y eso va a ser toda la diferencia entre ser un referente de mercado o ser uno más del montónes sí estos son los proyectos de autoridad entonces ¿qué hay tómale captura relanciamiento de tu libro puedes construir puedes dar alguna conferencia importante salir en televisión radio medios hacer lanzamientos digitales lanzar otro libro colaborar con gente exitosa hacer colaboraciones de no sé entrevistas radio podcast o sea que te vean alrededor de gente exitosa crecer

01:06:36

tus cuentas en redes sociales lanzar otro libro nuevamente esos son algunos de los proyectos que pudieras estar trabajando si los ves perfecto ¿a cuánto les gustaría construir más de uno de los que están aquí bien perfecto listo vamos bien hasta acá señores no se va ni uno aquí están todos conectados todos están conectados sí a ver vamos a quitar aquí tantita la presentación ¿cómo vamos ¿cómo va la energía del chat a ver quiero ese chat que explote rápidamente que se mueva ¿cuántos de ustedes tienen

01:07:07

el cerebro así ya como a 1000 generando ideas bien pónganme aquí en el chat una palabra hasta lo que vamos ahorita siempre nos vamos ahí como al 60 70% de la presentación de hoy de cómo vamos hasta este momento con el día uno son 5 días ¿sale de reto todavía nos falta vamos a abrir hoy para los que llegaron tarde señores tenemos una opción para que tú seas eh VIP que puedas tomar el las preguntas y respuestas al finalizar cada día y hoy sale vamos a abrir ese espacio para 300 aquí hay 400 no van a

01:07:38

caber todos no van a caber todos los que son VIP por favor estén atentos le vamos a mandar la sala antes conéctense mi equipo mándele la sala al VIP antes de terminar ¿sale para que se conecten en el grupo se vamos a dar y vamos a abrir la sala ¿sale listo me volaste la cabeza estamos a 1000 bien la tengo más clara dice "Yo estoy al 94 me falta un seis." Muy bien muy bien listo listo perfecto inspirada publicación de libro eres bueno explicando gracias me encanta dar las clases yo soy un autor fantasma

01:08:11

no me gusta la atención y la fama prefiero el misterio que nadie sepa que fui yo okay también se puede a lo mejor puedes ofrecer tus servicios para alguien más ¿no a los los famosos los Ghost Riders ¿no sí ahí yo tenía un amigo buenísimo eh que se dedicaba a eso y cobran bien también entonces es otra opción igual estás aquí aprendiendo genial perfecto pum dice esa es la palabra de Francisco que pum dice "Yo tengo casi listo para publicar con mucho ánimo y energía no soy muy experta." Uy estuviste en la sesión de hoy eh Alicia

01:08:43

¿cuántos estuvieron bueno fue para VIPs pero ¿cuántos estuvieron en la sesión de mentalidad de hoy estuvo poderosísima alicia tienes que verla esa la sesión de hoy justamente tiramos ese tipo de creencias y obstáculos y demás fueron los bonos VIP la parte de los bloqueos de por qué no se lance y es este estos es uno de los más comunes no soy experto eso es una mentira ¿tú crees que era experto con eso tenía 22 años no tenía comunidad no tenía reputación y estaba siendo estudiante de la universidad no

01:09:10

me creí experto en este tema dije ¿en qué puedo hacer todo el mundo es experto tu hijo seguramente es experto o tu nieto en jugar alguna aplicación ¿no seguro que sí es experto tú seguramente es experta haciendo cosas más bien no te has definido como experta en ese tema bien es mentalidad esa parte sale listo dice "¿Y por qué ganar ¿por qué dar conferencias ¿por qué no solamente ganar dinero con la venta de un libro es posible claro pero te pregunto eso si tuvieras vamos a pensar 1000 lectores 1000 clientes al final

01:09:42

alguien que te compra un libro 1000 sale ¿tú no crees que esos 1000 podrían comprarte algo más un porcentaje de esas personas básicamente la respuesta es sí podrías pero estarías dejando mucho dinero sobre la mesa muchísimo dinero sobre la mesa ¿sale entonces tú escoges el modelo de negocio que tú quieras obviamente pero si te están comprando tu libro ¿por qué no venderles un segundo libro ¿por qué no venderles un audiolibro ¿por qué no venderles un objeto eh relacionado una agenda depende qué es tu libro ¿se entiendes si ya

01:10:09

tienes a la audiencia vendes algo más ya no sé si responder tu pregunta con eso vale perfecto perfecto listo eh hay que registrarlo eh ahorita hoy no vamos a hablar de eso ¿sale no vamos a hablar de eso chicos ya dice "No estuve yo." Buenísima buenísima perfecto ah ¿dónde darle estar a mis proyectos excelente yo quiero dar conferencias ferias yo estoy motivado por sus palabras perfecto okay ahora vamos a entrar ahorita una parte un poquito más técnica en cuanto a la promoción o que define la promoción de

01:10:40

todo esto señores sale okay listo okay del audio déjame ver que esté bien va muy bien yo no defino el tema okay ahorita vamos a hablar de eso justamente vamos a vamos con esta parte señores y bueno ahí va sí entonces estamos bien todos fíjense un segundito bueno vamos a hablar de esto los tres errores más comunes que tienes que evitar con tu mensaje ¿sale eso ¿qué quiere decir con lo que hablas en tu libro tres errores comunes y aquí es donde puedes pulir más la dirección y el enfoque que le vas a dar ¿sale incluso

01:11:17

si has publicado yo tengo libros que he publicado y que dije creo que aquí cometé este error vale eh lo vamos a ver entonces el primero el primer error es tener un mensaje poco específico ¿sabes eso es muy común esto significa que el libro no deja claro para qué tipo de lector es o sea yo escribo un libro y no sé si es para mí o para el de al lado o para todo el mundo el peor error es decir este libro es para todos eso no es cierto nunca es para todos y si es para todos hay una frase de marketing que te

01:11:48

quiero compartir que dice que cuando cualquiera es tu prospecto nadie es tu cliente cuando tu libro es para todos nadie se va a identificar con él entonces necesitamos definir un mensaje específico para quién es dejar afuera quizás muchos que no va a ser ¿va entonces cuando no defines un mensaje específico tu mensaje va a perder fuerza no vas a conectar con nadie en particular por ejemplo si yo hago un libro que se llame me voy a inventar un título supergenérico ¿cómo ser más feliz pues ¿quién no quiere ser más feliz todo

01:12:18

el mundo ¿verdad sí yo quiero ser feliz pero no va a ser tan fuerte como un libro que diga "¿Cómo recuperar tu felicidad después de una ruptura amorosa?" ¿Para quién será este libro ¿cómo recuperar tu felicidad después de una ruptura amorosa ¿para quién será este segundo sí ¿cuál tiene un mensaje de marketing más fuerte ¿cuál tiene un título que más engancha que más conecta que si lo ves en librerías ¿cuál va a identificar más al lector el segundo ¿verdad porque es más específico y para que sea más específico

01:12:49

hay que definir quién es nuestro lector ideal que lo vamos a ver en un momentito ¿vale ¿queda claro bien error número dos tu mensaje está desalineado tu mensaje está desalineado es decir esto este error consiste en tener un libro que sí es específico pero no está alineado con nuestro lector ideal por lo tanto va a ser difícil atraerlo es decir yo ya escribí un libro específico Kevin pero quiero que lleguen este tipo de personas sí no van a llegar mira este ejemplo si tu lectoral son estudiantes universitarios ese es tu

01:13:25

lector ideal que tú lo defines quién quieres que qué quieres atraer con tu libro y tu libro se llama cómo invertir en la bolsa ¿qué probabilidad de hay que te lleguen estudiantos universitarios pueden llegar sí pero le estás hablando directamente a ellos ¿no verdad estás hablando a quien quiere invertir algunos de los que invierten serán estudiantes universitarios pero en realidad el perfil que estás atrayendo con ese libro son inversionistas entonces por eso es importante saber a quién estoy hablando

01:13:50

con mi libro y que mi mensaje el título lo que comunica diga eso si no nadie lo va a comprar por eso no no venden muchos porque yo veo libros y dije "Wow está super increíble el contenido está maravilloso." Pero ¿sabes qué es lo que vende el libro ¿tú crees que el libro se vende por el contenido no se vende por la portada se vende por el mensaje lo que enamora es el contenido obviamente es el producto como tal pero lo que vende es la portada tú compras una revista dice "No jugues a un libro por

01:14:17

su portada." Es que sí lo juzgamos o sea tú comprarás un regalo que está todo maltratado ¿no si el empaque no está bonito si el diseño no está bien si lo que está por fuera no no me atrapa la gente no lo compra sí lo mismo eso es la portada de tu libro ese es el mensaje central el título el subtítulo todos esos elementos son para tener un mensaje que conecte con tu audiencia ajá ¿me siguen bien error número tres yo le llamo el mensaje fragmentado fíjate bien qué es esto consiste en hablar de muchos temas en un

01:14:51

mismo libro con el objetivo de enseñarles mucho kevin es que yo les quiero compartir todo les voy a dar todos mis secretos les voy a enseñar aquí allá y los llevo por un lado los llevo por otro y no el objetivo es desarrollar un tema central con diferentes subtemas ¿saben o es un tema central vamos a hablar de eso en lugar de tener muchos temas centrales por ejemplo esa es la regla de oro un tema central es igual a un libro un tema central es igual a un libro tienes más de un tema tienes más de un libro

01:15:22

probablemente ese sería para otro libro un ejemplo tu libro de qué categoría es ¿es un libro de marketing ¿es un libro de ventas ¿es un libro de autoayuda ¿es un libro de desarrollo humano ¿es un libro de productividad ¿es un libro de de qué vale de tu historia en este viaje ¿okay de ese de ese viaje entonces lo demás a lo mejor es otra otra cosa eso le da fuerza a tu mensaje porque hablas de una cosa llevas a al lector en un viaje en un proceso bien entonces hay una excepción cuando quieres hablar de

01:15:51

un tema que sea completo ajá cuando tiras diferentes temas pero todos tienen el mismo objetivo es posible si el la promesa del libro fuera cómo convertirte en un inversionista de no sé cuál exitoso algo así pues tú puedes hablar de diferentes vehículos de inversión y puede ser son diferentes vehículos pero al final todos se conectan con convertirte en un mejor inversionista ¿sale hay un libro por ejemplo de negocios que se llama Tu propio MBA no s si sepas lo que es un MBA una maestría en administración de

01:16:22

negocios y habla de pues diferentes áreas de negocios de marketing de ventas de productividad de management todo eso y se integra en un solo libro también podrías tener un libro de ese tipo bien lo importante es que una vez que definas tu mensaje central todo y cada uno de los capítulos y cada uno de los elementos me lleve hacia allá y se conecte a mi lector ideal y sea específico solo resolviendo sus tres errores solo resolviendo sus tres errores tienes una puedes tener porque hay que construirla una estrategia de

01:16:50

marketing mucho más robusta sí un mensaje que yo le estoy hablando a ese lector bien perfecto entonces vamos a ver qué es el mensaje central de tu libro vamos a ver entonces el mensaje central es el puente imagínate que es un puente entre la comunicación que tiene mi libro y mi audiencia sí la es el puente de comunicación entre lo que dice mi libro y lo el problema o el la situación que tiene la persona que lo va a leer bien de cierta manera funciona como un imán que atrae clientes un imán que atrae lectores un imán que dice "Ah

01:17:22

yo quiero comprar ese libro." El mensaje central fíjate bien representa el 80% del éxito del marketing es decir todo lo que tiene que ver con promover tu libro el mensaje central representa el 80% del éxito de tu marketing si no tienes un buen mensaje central muy probablemente te va a costar trabajo vender tu libro porque no sabes qué debería decir tu mensaje para vender bien entonces ¿cuál es la regla de oro es llegar a la persona correcta es decir quien quiero que lea mi libro con un mensaje correcto

01:17:53

es decir la la el mensaje el texto que yo usaré para promover mi libro y llegar a una oferta correcta que es la oferta de mi libro sí llegar con ah esta es la promoción que está es el precio mio eso es lo que tiene esos son los capítulos algunos libros incluso te incluyen a este capítulo extra o te incluye una guía descargable no sé eso depende mucho de la estrategia interna del libro pero eso es lo que incluye ¿se entiende ¿estamos de acuerdo bien ¿cómo se construye este mensaje bien bueno aquí

01:18:23

hay las dos partes uno es la persona que quieres que lea que en este caso le hab le llamaremos el lector ideal quien va a leer mi libro quien quiero atraer ¿sí la a quien le sirve mi libro va a haber alguien que le sirva y le encante y va a haber otro que le sea indiferente el tema bien y la oferta correcta ajá en este caso es lo que me ayudará a vender mi libro en este caso los más importantes porque hay otros elementos bien por tiempo estos son los que vamos a ver que es el título y el subtítulo el

01:18:51

título y el subtítulo del libro ya te dicen mucho de si el libro es para ti o no es para ti si tú te vas a una librería aquí en México está no sé la librería Gandi por ejemplo tú te vas a una librería y empiezas a ver solo títulos subtítulos y portadas tú podrías saber si ese libro te gusta o no te gusta aunque no lo leas suponiendo que no se pueda leer yo sé que a veces ojeamos y así suponiendo que no se pueda leer tu decisión de si te llevas el libro o no va a estar gran parte por la lo que veas en la portada y en la

01:19:19

contraportada del libro sí cierto me equivoco ¿cuántos hemos ido a librerías yo soy fan de la librería soy peligroso en librerías ¿sale entonces siempre me salo con libros libros que no conoces obviamente si no conoces al autor si no conoces o sea más pero solo viendo ahí ah este o este te quedas viendo la portada ves un poquito revisas en la parte reverso y solo pudieras elegir uno eliges el que tiene un mensaje que te habla más directa a tu situación ¿cierto o no sí entonces una vez que definimos esto nuestra

01:19:50

comunicación va a ser mucho más específica señores sale bien vamos a ver por acá voy a leer rápido dice "Motivada Kevin." Perfecto dice "Me gusta tu forma de explicarnos varios detalles importantes gracias Luis dice "No pude estar el sábado y ahora al fin me puedo conectar podr recibir las grabaciones el calendario no sale nada." A ver eh las grabaciones voy a hacer este paréntesis en lo que me van comentando si tú estás en la versión gratuita del reto ¿sale o sea si no pagaste el VIP puedes ver las

01:20:23

grabaciones por 24 horas ¿sale para que las veas las disfrutes repitas regreses y todo listo si tú compraste el VIP nosotros te vamos a mandar las grabaciones para que las puedas ver cuando tú quieras ¿sale listo ese es el tema con las grabaciones bien ¿qué más inspirada quiero publicar no sé cómo llegaremos allá específico bien bien bien uy chicos muchos mensajes qué felicidad la verdad tener aquí a más de 400 personas conectadas es una locura ¿se la están pasando bien si pueden se la están pasando bien además

01:20:54

de de estar aprendiendo si la están disfrutando que eso es otra cosa ¿no puede estar aprendiendo y no disfrutar o o puede estar aprendiendo y disfrutando a ver póngame aquí en el chat en lo que yo tomo poquito de agua a ver mucha información valiosa claro yo les dije vas a recibir más herramientas claridad y todo en esta semana que te vas con alguna editorial por allá disfrutando muy contenta datazos me encanta a ver yo aprendo y disfruto okay aprendo disfrutando gozándola y aprendiendo dice "Me encanta

01:21:38

todo junto a ver los demás escríban los que no participan escriban es el momento por lo menos regálenme ahí un like o algo suscríbanse al canal chicos a ver vamos a hacer un pequeño paréntesis logístico de YouTube a ver ay ay ay ¿por qué cerró el chat aquí bueno no importa no importa ah no sí aquí está les voy a mostrar esto rápido lo que me quito aquí yo los estoy viendo en ese es YouTube ahí están ustedes entonces debajo de donde tú estás viendo el video aquí hay un botoncillo bueno yo soy obviamente el

01:22:06

administra del canal no se puede ver pero eh denle suscribirse al canal quiero que todo el mundo se suscriba todo el reto lo estaremos transmitiendo aquí denle like a este video aquí denle un like y listo no perfecto bien regresamos eh ya me perdí por acá un segundo aquí estamos listo vamos con eso siguiente tema vamos a definir a nuestro lector ideal uy a ver si por ahí me ven ya se me colapsó esto vamos a definir nuestro lector ideal entonces ¿qué es el lector ideal obviamente quieres llegar a un tipo de persona ¿sí

01:22:48

con algún libro ¿cuántos de ustedes leyendo ojo leyendo si les gusta leer no ¿cuántas veces sentido que algún libro el autor te está leyendo a ti o te está hablando a ti que lo que dice no pues yo me sentía aquí o me pasó esto que conectaste con el autor sí que las palabras que te dicen o que lees son las que necesitabas escuchar en ese momento que la información que te da es como esa voz de la solución a tus problemas ay eso es justo lo que necesitaba necesitaba esta frase necesitaba esta idea ¿te ha pasado bien entonces tú eres

01:23:21

el lector ideal para ese libro porque conectaste eh es decir el libro fue diseñada para alguien como tú y eso queremos que tú hagas que alguien sienta eso con tu libro ¿sí les gustaría bien entonces aquí hay cinco preguntas importantes para que puedas definir a tu lector ideal tómale captura bien porque esto es solo esto me tomaría una hora completa de desarrollar todo lo que se llama el avatar o el el cliente ideal y muchos temas ¿no pero ahí te va preguntas básicas uno responde quién es dime cómo se llama ponle un nombre

01:23:53

invéntate el nombre qué edad tiene a qué se dedica dónde vive ¿no ahorita voy a poner un ejemplo eh ¿qué es lo que ve no ¿qué tipo de información está consumiendo ah les gustan eh ¿qué tipo de libros ¿qué tipo de canales si consumen internet si sigue a otras personas o creadores autores ¿no si consume otro tipo de libros ¿qué autores está está leyendo ¿qué escucha ¿sabes eh escucha algún podcast temas de conversación de los que habla si yo voy a publicar un libro de marketing seguramente mi lector ideal está

01:24:21

hablando de negocios digitales está hablando de vender cursos está hablando de de plataformas como Hotmart está hablando de esas cosas ¿sí escucha este algún programa de radio puede ser ¿o no ¿qué le duele responde esa pregunta ¿qué le duele ¿cuáles son los puntos de dolor que tiene esa persona eh los principal las principales preocupaciones le preocupa que no tiene clientes le preocupa que que no le alcance el tiempo le preocupa que no le alcanza el dinero que se peleó con su marido le preocupa

01:24:47

que no sé que está tiene ansiedad ¿qué le preocupa bien escribe algo ¿qué quiere lograr ¿le preocupa ¿le preocupa no sé la el medio ambiente algo le tiene que preocupar ¿qué quiere lograr ¿sabes hacia dónde va esa persona ¿cuáles son sus ambiciones personales ¿sus metas sus sueños quiere crecer como persona quiere crecer su negocio quiere crecer sus ventas quiere ser más productivo esas preguntas que tú me puedes decir "Qué bien yo solo quiero escribir mi libro son tan importantes porque entre más

01:25:16

claridad tengas va a ser más fácil vender tu libro aquí es donde fallan muchos no es lo que dices cuando ya está tu libro es lo que diseñas antes de de hacer tu estrategia bien cuando yo hice el libro de la historia de mi último libro que está publicada en Instagram como les dije nosotros provimos eh ese libro el viernes pasado dos semanas antes lo escribimos así un fin de semana intensivo hicimos el libro completo literal y lo primero que hicimos fue definir para quién era el libro lo primerito escribimos los principales

01:25:46

puntos de dolor qué situación tenía la persona cuál es el objetivo del libro y una vez que tuvimos eso fue fácil hacer todo lo demás fácil sí porque yo sabía a quién le está hablando qué le estoy diciendo y más de uno ya no se ha escrito kevin el libro está buenísimo o sea me encanta o sea lo estoy disfrutando siento que me hablas a mí ahí te va un ejemplo el lector ideal hay que ser el tuyo ¿sale a lo mejor es Juan de 45 años es emprendedor digital eso sería uno mío por ejemplo juan de 45 años es emprendedor digital es mexicano

01:26:14

y no tiene hijos eh ¿qué ven pues él se la pasa viendo películas de superación personal canales de motivación este de negocios a lo mejor está escuchando podcast de emprendimiento y desarrollo humano le duele que no sabe cómo conseguir clientes para su negocio digital está ahí preocupado consigue muy poquitos ¿no así como que uno que otro de boca en boca este tipo de estrategias pues muy artesanales y poco escalables ¿no ¿y qué qué quiere lograr bueno pues quiere vivir de su pasión quiere ganar

01:26:42

bien quiere ayudar a otros quiere facturar más de 5000 al mes son sus planes ah perfecto pues tengo mi libro C un héroe digital ¿sale que te va a dar ese mapa ¿me entiendes entonces una vez que yo defino eso es mucho más poderoso porque mi libro no va a ser para todos y de hecho también te va a servir para colocarlo en una categoría cuando tú subas tu libro en Amazon hay una categoría en donde tu libro va a caber mejor que en otra y va obviamente a estar en la búsqueda de personas similares recomendado con otros libros

01:27:11

similares para eso sirve para mucho eso es parte de la estrategia que pocos autores o casi ninguno hace y yo lo sé ¿por qué porque la yo solo me sentía escribir mi primer libro nadie me enseñó que tenía que hacer esto bien estamos de acuerdo bien ahora vamos con este tema que es el tema el tema de tu libro ¿cómo definir el tema de tu libro bueno aquí podríamos pasar horas discutiendo sobre cuál sería el mejor tema si es que estás en ese punto pero ahí te va mi primer mensaje para ti es este el tema de tu

01:27:41

libro es una decisión personal nadie puede decidir por ti casi como elegir carrera puedes escuchar decir pero al final tú vas a decidir no hay temas incorrectos o correctos no solo hay temas estratégicos o no estratégicos ¿qué quiere decir eso que ah mira el objetivo anota esto eso es muy muy importante el objetivo es crear un libro es crear el libro que sea 100% estratégico con tu visión ah ya entendí que entonces la visión sí es importante no es importante es vital tener una visión porque si yo sé que yo

01:28:21

me veo haciendo esto como autor entonces tengo que escribir un libro que me ayude a construir esa visión no es escribir un libro lo que sea para hacer otra cosa bien es crear un libro que sea 100% estratégico con esa visión que quieres tener ¿les hace sentido así es como funciona ahí están ensamblando todas las piezas entonces elegir un tema es como elegir una categoría de tu libro ¿dónde está en otras palabras ¿qué otros libros va a haber al lado cuando yo lo suba ¿con qué libros ¿en qué familia de

01:28:50

libros va a estar si estuviera en una librería ¿en qué sección estaría no está en la sección de negocios ah no no yo la veo más en la sección de desarrollo humano yo la veo más en la sección de novelas ¿en qué sección estaría por ejemplo en Amazon todo eso son categorías verad si no estás muy seguro de tu visión que por ahí puede venir repasa esta primera parte de la clase tómate tiempo para hacer las misiones tómate una hora para reflexionar pero no no te demores más ¿sí porque si no te vas a ir atrasando en el reto te vas a

01:29:17

ir atrasando en en hacer el bosquejo mañana vamos a trabajar en el bosquejo bien ¿cómo hacer un bosquejo de un libro que no has elegido ni de qué quieres que sea ¿sí lo ves ¿estamos de acuerdo muy bien señores si tienes dudas aquí te va esta parte tres pilares para elegir el tema de tu libro uno que te apasione ese tema ¿cuántos de los que ya tienen libro por ejemplo o o ya están a punto de escribir les apasiona ese tema ponme uno en el chat si te apasiona el tema que escribiste hay gente que escribe libros

01:29:46

por escribir pero realmente te apasiona cada uno de los libros que yo he escrito escrito con una pasión de que o sea me enamoro no me siento ahí ¿no antes de todo el rollo de la inteligencia artificial manita órale vamos ta ta ta ta no pilar número dos tienes experiencias o resultados comprobables sobre ese tema llevas 10 años hablando de eso llevas 20 años de profesor llevas eh no sé tengo gente con 30 años trabajando en ese tema dedicándote a a a hablar de eso ayudar a otros o trabajando en una empresa en esa área

01:30:21

puede ser también o siendo consultor o siendo coach no lo sé tienes experiencia a lo mejor has ayudado a alguien has estudiado tanto ese tema que puedes compartir también sí ¿qué experiencia tenía yo siempre les pongo el ejemplo de mi primer libro porque creo que es el que se puede identificar mucho más porque empezaba ¿qué experiencia tenía alguien un chico de 22 años para escribir el aprendiz al minuto cuando recién comencé pues le daba clases a mis compañeros por ejemplo o sea yo era de los que todo el mundo reprobaba las

01:30:50

materias difíciles ¿no de la escuela que si que reprobaban química ahí estaba Kevin que si reprobaban matemáticas ahí estaba yo ayudándolas si reprobaban esos materias yo llegaba a ayudarlos sí entonces con esa experiencia decían "¿Cómo le haces para aprender tan rápido para que la entiendas tan fácil ah bueno pues eso es lo que yo hacía ¿no entendía aprendía rápido y lo compartía bien entonces todo eso comparto aquí ¿cómo es que yo estudiaba cómo es que yo aprendía mi filosofía de aprendizaje ahí plasmé

01:31:16

entonces no tienes que ser super experto pero sí tienes experiencia que puedes compartir y tercero sí que existan libros similares en alta demanda esto lo vamos a reforzar más el día tres ¿sí el día 3 de de del reto es importante que lo tomes porque vamos a meternos a Amazon a ver las categorías y todo este tema y que veas ah mi libro se parece como a este es como a esta familia yo creo que lo veo en esta categoría es más fácil elegir un tema una vez que lo conoces bien pero por ahora pues eso es

01:31:46

como las pautas para que lo puedan tener sí aquí están todas las categorías no las voy a leer todas tómale captura esto lo vimos también en la clase de bienvenida hay más de 25 categorías en Amazon que son todas estas de aquí y cada categoría tiene algunas subcategorías en total hay más de 200 subcategorías es decir hay más de 250 opciones donde podrías elegir lo único que te puedo decir es que seguro que hay un espacio para tu libro seguro entre 3 millones de libros que hay en Amazon seguro que ahí cabe tu libro bien

01:32:13

estamos de acuerdo entonces esa puede ser una forma de elegir bien listo listo okay aprend disfrutando vamos a ver por aquí el lector se identifique con mi libro perfecto mm okay dice Lice "¿Qué coso tiene Amazon ¿te puede dar ISBNs?" Bueno es que no quiero ahorita responder preguntas técnicas porque si no vamos a tardar un montón chicos ¿te puede dar un ISBN y nosotros tenemos un proceso de de publicación también ¿sale eh pero ahorita vamos a enfocarnos en esto bien ¿qué cosa tiene el grupo VIP ahorita que

01:32:49

termine René te lo digo rápidamente sale bueno tiene son $29 el VIP te incluye un montón de cosas al final les explico rápido ¿vale y está hasta hoy el VIP es hasta hoy a las 10 así que si quieren ser VIP púense terminando igual los invito a todos hoy a la sala pero pero sí okay ¿qué más ¿qué más ¿qué más ¿qué más ¿cuáles son las estrategias de comercialización hoy no es el ese día William quédate a todo el reto y ya te te voy a hablar de eso eh eh ¿qué más ¿qué más ¿qué más listo perfecto entonces o que están los

01:33:24

comentarios chicos el chat está vuelto loco está vuelto loco el chat sale estoy tratando de leerlos a todos pero si no no acabo okay listo amazon publica libros más técnicos sí claro publica de lo que quieras novelas cosas técnicas libros de lo que sea literal ahí hay de todo bien okay un segundito que ya se me congela aquí la computadora a ver una pausa una pausa a ver confírme si me escuchan ahí porque ya me pausé a ver hola hola hola hola dice "Definitivamente si no me apasiona no me llega no me fluye la

01:34:05

inspiración mis ideas se bloquean okay perfecto por aquí listo si me escuchan okay es que me congelé perdón ya me congelé disculpen si me quedo así pausadas porque no sé si es el chat o qué okay vamos a ir terminando chicos okay les voy a dar algunas pautas para que puedan definir el título de su título de su libro kevin ya lo tengo revisa si si tienes algun esas pautas porque si no pues ¿qué tan atractivo va a ser no te no te cases con el primer título yo conozco gente que se casa con la primera idea que se les

01:34:40

ocurre un día para el título lo digo y digo eso no se va a vender o sea con la pena los que trabajan conmigo los acompaño en un proceso para que escriban y lancen yo sí les digo "No me gusta tu título." Y y hay gente le digo "¿Me das permiso de de darte feedback ¿me das permiso de ir ajustando todo esto ¿quieres que se venda ese título?" No no vende y te lo digo desde el punto de vista no de experto en tu tema que eso eres tú sino el punto de vista de marketing aquí te voy a dar algunas pautas para que lo puedas hacer bien

01:35:08

título y subtítulo muy importante esto es como ¿no en todos los países pero menos en México igual este se entiende ¿no las famosas papas con catsups dicen que unas buenas papas tienen que catsup ¿verdad y si no pues como que no saben bien entonces aquí la clave es la combinación entre el título y el subtítulo señores título más subtítulo no solo es el título que suene bien sino que el subtítulo que lo acompaña refuerza fíjate bien el título suele ser más corto y tiene la palabra clave de tu tema muchas veces por ejemplo este libro

01:35:39

es un libro de finanzas de marketing de ventas o del tema que sea alguna palabra relacionada ¿para qué para que lo puedan ubicar por ejemplo este libro el aprendiz al minuto ¿cuál es la palabra clave aprendiz sale ¿qué habla temas de aprendizajes este libro The Funnel Revolution te que habla de funels ¿qué ray es un funnel igual y ni eres mi lector ideal para esto pero es un embudo de vendas ¿vale este libro Splash Marketing ¿cuál es el tema la palabra clave marketing sale entonces que la persona ya ubique de qué

01:36:12

se trata bien en ocasiones tiene alguna palabra del nicho es decir de tu lector ideal a quién va dirigido eh ahora el subtítulo todos los libros que no sé si tienes algún libro a la mano sería bueno para que lo vayas viendo pero el subtítulo suele ser más descriptivo es una frase del libro que se parece a una promesa del libro sí y la función del subtítulo es reforzar al título reforzarlo que le dé fuerza te voy a leer este de Splash Marketing ¿no mi libro segundo libro se llama Splash Marketing bien lo escribí en 2000 ¿qué

01:36:48

17 lo escrib bien el subtítulo dice "El sistema fácil y comprobado para obtener una lluvia de clientes en cualquier negocio aún sin ser experto." ¿Queda claro para qué sirve este muy claro sistema para traer clientes en cualquier negocio aunque no seas experto sí entonces con esto yo empecé a posicionar como experto en marketing ya hace varios años ¿no y aquí la clave es esta utiliza referencias de éxito es decir no trates de inventar el hilo de tu título subtítulo por inspiración divina sino modela sí modela ¿qué es modelar es

01:37:22

copiar con estilo ¿verdad modela títulos modela subtítulos esa estructura me gusta se parece a esta ajá y de ahí va a salir el tuyo ahí te va aquí te van algunas formas tómale captura porque igual ese tema es muy amplio señores se los quedar aquí para que lo tengan tu título puede tener un gancho de curiosidad los secretos de la mente millonaria ¿no ¿cuáles son los secretos así se llama ¿quién se ha llevado mi queso no sé si lo conoces ah la respuesta lee el libro si quieres saber quién se lo llevó la semana laboral de 4

01:37:51

horas ¿cómo que una semana laboral de 4 horas ah de team ferris pues genera curiosidad una metáfora puede ser yo no soy tan fan de losos metafóricos pero hay buenas metáforas que sí me gustan traga ese sapo ¿no algunas utilizan animales algunos utilizan objetos ¿no este ¿cómo salir de la cubeta de cangrejos muchos usan ese tipo de de objetos y es una comparación la no sé qué de la oruga la esta de la mariposa el despertar del dragón no sé cuál puede ser una metáfora tu libro bien listas puede ser listas numeradas tu libro

01:38:22

puede tener las 48 leyes del poder ¿sí los siete hábitos de la gente efectiva ¿cuántos conocen eso nueve hábitos japones y el título tiene algo o tiene reglas hay reglas para los títulos y muchas veces cuando cuando nos metemos a escribir nadie nos enseña esto porque eso tiene que ver con marketing se llama naming son reglas para un buen nombre y reglas básicas te las doy aquí super rápido el nombre tiene que ser fácil de recordar fácil de escribir tiene que estar conectado con tu audiencia ¿sale

01:38:53

eh y bueno entre otras cosas eh y y tiene que ser corto muchas veces es corto y si es largo tiene que ser una oración que la gente recuerde por ejemplo los siete hábitos de la gente altamente efectiva para mí es un título largo pero te acuerdas de la frase completa bien perfecto eh otra fórmula sustantivo más adjetivo ¿no hábitos atómicos ¿no dos palabras dicen todo esas dos palabras hábitos ¿de qué trata el libro ahí está de hábitos atómicos ah mira son fuertes los hábitos bien la vaca púrpura es es de Set Godin sí ¿de

01:39:25

qué habla de diferenciación de marketing ¿has visto alguna vaca púrpura no money Coach uno de los libros que tengo por acá de México de finanzas y demás money Coach el coach del dinero money Coach buenísimo bien entonces ahí están algunas fórmulas para que piensen y reformulen no se casen con los títulos que tienen los que ya tienen de verdad denle dos tres pensadas es de los elementos más importantes para vender un libro puede mejorar un montón yo he tenido gente que pasa por nuestros procesos de acompañamiento bien tienen

01:39:54

un título les gusta yo les voy a poner como colorcito ¿no les digo este no cámbiale mejórale y luego no solo les gusta les encanta kevin qué bueno que me convenciste no quedarme con ese ¿eh porque claro hay que darle dos tres vueltas y no sale la primera es más probablemente no salga hoy probablemente salga todo el tiempo hay una anécdota sobre este libro Traguese ese sapo de Brian Tracy ese libro salió cuando salió el el editor bueno el de relaciones públicas de de Brian le recomendó ese ese era un capítulo de de del libro dijo

01:40:24

"Este es el mejor nombre no recuerdo cuál era el original es el mejor nombre." y salió bajo ese nombre porque es era más llamativo el título lo es todo para vender subtítulo aquí te van algunas fórmulas igual en tema super amplio de A a B cómo llegar a donde está a donde quiere ir sale una gran promesa consejos para triunfar en la vida y en los negocios es una frase ¿no beneficio 1 dos y tres la forma fácil de destacar crecer tu tribu y construir un negocio exitoso son tres beneficios en la promesa eh ¿cuál es el beneficio uno la

01:40:53

forma fácil de destacar ¿cuál es el beneficio dos crecer tu tribun ¿cuál es el negocio tres conseguir un negocio exitoso bien otra fórmula para subtítulo pbt problema beneficio y transformación los siete pasos para primer problema salir de deudas luego un beneficio diseñar un plan de acción y luego la transformación construir tu libertad financiera ¿sí lo ves es son fórmulas y aquí entran reglas de algo que se llama copywriting eh como escribimos textos que sean persuasivos que sean vendedores que solo por leeros

01:41:23

digo "Ah se ve que está bueno." ¿Sí ves que esto vende desde el inicio estamos de acuerdo bien aquí algunos ejemplos de libros nuestros sí aquí está mío terminamos mejor que perfecto la magia del contexto son sus nombres fíjate voy a leer este ¿no la metodología paso a paso para dejar de postergar pasar la acción cuanto antes y comenzar tu camino hacia una vida llena de resultados sí bambú medita y despierta tu potencial interior el arte dominar tus finanzas personales así se ve ya una portada digital por ejemplo ¿qué elementos tiene

01:41:53

pues el nombre del autor aquí está el nombre del libro aquí están los subtítulos que son estas frases bien por ejemplo la guía definitiva para el emprendedor que desea controlar sus gastos ahorrar estratégicamente impulsar su crecimiento financiero en 90 días sí lo ves beneficio 1 dos y tres bien listo y bien pues con eso estamos ya casi llegando al final señores de esta primer sesión eh vamos a tener secciones que llamamos autores que inspiran que es una breve sección de algunos casos de éxito

01:42:21

de más de 134 autores que han pasado por nuestro programa Book Funnel ¿sale y ese es uno de los casos que me encanta que es el caso de Evelyin sí Evely de hecho fue caso de éxito en uno de nuestros eventos presenter escribió un libro con nosotros en coautoría que es Compromiso Emprendedor que por aquí tengo ¿no y pues ella construyó una comunidad también en torno la apasionó todo el tema de los libros su comunidad se llama Mujer eh el diario de una mujer brillante su su libro y Mujeres Brillantes todo lo que hace y bueno

01:42:50

también logró ser bestseller su tema tema que la apasiona es el tema del desarrollo humano mujeres empobamiento y demás y es lo que hace ¿no y después construyó o a la par estuvo conendo un negocio digital incluso por internet hoy también forma otras mentoras que quieren eh compartir su mensaje a través de un libro ¿okay entonces con esto estamos llegando al final te voy a poner por aquí un breve videío y atentos que se vienen las misiones del día presten atención que tenemos información importante y mientras te pongo este

01:43:20

corto video que a ver si me aparece por acá de mi querida Evely y finalmente mi querida Evely cuéntanos sobre tu libro ya nos platicaste un poquito aquí en el evento felicidades cuéntanos hola muy buenas tardes feliz de estar aquí con todos qué emocionante esto Kevin qué felicidad tan grande siento pues Evelyn Salazar un saludo para todos desde Houston Texas y mi libro es El diario de una mujer brillante ay yo veo que todos tienen ahí su libro qué emoción bueno yo lo tengo aquí en este lugar digital ay

01:43:54

aquí está el mío en el celular como espero que lo tengan todas las mujeres del mundo en este momento para mí esto si es una meta que ahora que tú preguntas que desde cuándo estábamos en esto y lo postergábamos pues me remonté a que tengo más de 7 años con la intenciones de escribir este libro y me di cuenta en el proceso de los últimos 10 días que lo había postergado porque a la al final no quería escribirlo y este año contigo empecé a escribir pues compra mi libro ahorita te cuento eh porque es justo para eliminar

01:44:28

la postergación no pero les voy a contar por qué les voy a contar porque yo empecé como buena alumna que sabes que soy muy aplicada yo empecé a escribir mi libro varias veces y cada vez que lo retomaba lo volví a empezar y escribía de otro tema entonces de emprendimientos de cómo ser mentora de empoderamiento de cómo eh eh Dios ha hecho milagros en mi vida y cosas así y ahorita cuando nos llamaste este último reto yo fue que me di cuenta y dije "Es que Evely lo que tú tienes que compartir es la es tu historia la tuya o sea lo

01:45:04

que hablábamos el viernes aquí mi historia personal." Y claro tenía resistencia porque no es fácil agarrar y declarar un montón de cosas en un libro se vienen todas esas barreras ¿no de que no digas eso que qué van a decir tus hijos que qué van a decir tus padres que tú estás revelando esas cosas y al final dije "Nada me empoderé con el reto que nos propusiste." Y dije "Es ahora o nunca y ahora lo hago y ahora lo saco y ahora lo escribo ¿y qué significa para mí para mí significa la voz de todas

01:45:41

esas mujeres que quieren contar una historia que quieren contar su historia y que tal vez se limitan listo señores con ese eh esa historia cerramos el día de hoy de Evely Salazar una de nuestras graduadas autora Bets y bueno pues pónganme aquí en el chat qué les pareció el día número uno sale pónganme aquí en el chat qué les pareció el día de hoy vamos a ir con las misiones ¿sale vamos a ir con las misiones para que puedan eh pues hacer ya sus actividades y disfrutar recuerden que ahorita iremos a la sala VIP señores

01:46:47

¿okay entonces tenemos estas tres misiones para hoy bueno el día uno es construye tu visión y mensaje como autor entonces la primera la primera es que se unan al grupo de Facebook de héroes nosotros tenemos una comunidad en Facebook ahí vas a poder publicar ¿sale vas a poder compartir y mañana en los primeros 10 a 15 minutos voy a echarle un vistazo a la gente que ha publicado y dar eh un poco de feedback ahí si estás en el VIP ahorita puedes preguntar también pero ahí pueden ir publicando y viendo lo que otros autores están

01:47:18

compartiendo sobre su visión su mensaje inspirarse hoy va a estar abierta la comunidad porque los grupos de WhatsApp están cerrados a lo que estés en el VIP pero el grupo de Facebook vas a poder interactuar en los post donde van a estar las publicaciones ¿okay así que si mi equipo me ayuda a poner el eh el enlace de la comunidad de Facebook para que se puedan ir uniendo ¿sale eh pélo por favor en el chat sale y voy a abrirlo por aquí aquí ahorita se lo van a pegar ese es el Aquí estáado ¿no esta es la

01:47:51

comunidad tiene ahorita el banner del eh del reto entonces vas a entrar vas a mandar tu solicitud y en el transcurso de ahorita vamos a ir aceptando por ejemplo ahorita hay cero solicitudes pero mientras vayan llegando se irán uniendo entre hoy y mañana estaremos aceptando a todos para que puedan participar y dentro de este grupo va a haber un mensaje aquí anclado el primer mensaje ahorita no está pero va a estar el mensaje anclado de o destacado de la misión del día uno ho vas a encontrar el Wordbook okay entonces a ver si lo

01:48:23

pueden publicar por favor para que lo puedan tener perfecto perfecto publíquenlo ahí está es este mensaje que se ve por aquí acede al grupo de Facebook ingresen desde desde YouTube para que se puedan unir al grupo y ahorita los iremos aceptando a todos perfecto bien siguiente bueno aquí está también si no escanea este QR también los lleva para allá o tomen una foto y lo escanean después lo que sea más fácil para ustedes igual les mandamos el enlace ahorita en el grupo no se preocupen pero métanse al grupo de

01:48:50

Facebook para participar en el post del día uno ¿sale con las misiones va que mañana que me meta voy a darle una revisada rápida para ver cómo van y este dar mis comentarios sale perfecto listo eh también van a tener una hoja de trabajo y esta hoja de trabajo justamente la van a encontrar en el post así que si quieres tener uy creo que no lo están viendo un segundito que aquí está ahora sí perdón ahí está ¿no entonces escaneé ese QR ahí está tómenle ahora sí al QR no se no se ve ya entonces escánenlo tómenle o entren

01:49:24

enlace lo que sea más fácil para participar y vean el post donde va a decir eh misión del día uno va a tener el nombre del día uno y ahí va a estar este archivito para que lo puedan descargar algunos lo imprimen otros simplemente digital como gusten pero va a ser el workbook de trabajo del día uno al final de cada día nosotros les vamos a dar el workbook de lo que vimos para que hagan las actividades por ejemplo hoy ¿qué tienes que hacer ver qué tipo de autor eres con lo que vimos tu visión a largo plazo la escribes tu visión a

01:49:51

mediano plazo a corto plazo algún proyecto de autoridad que tengas ¿vale eh defina tu lectoral el tema de tu libro el título de tu libro puede ir acá y el subtítulo de tu libro ¿no entonces esas son las actividades y así vas a ir construyendo el mapa de ruta ¿okay esa sería la primer eh misión eh obviamente unirte al grupo la segunda es completar el word del día uno ¿sale para que publiques ahí tus comentarios o subas una captura bien y el día tres perdón la tarea tres la 1.3 es que completes tenemos una encuesta de bienvenida igual

01:50:24

para poder conocerlos un poquito mejor y ajustar el contenido cosas que luego preparamos para ustedes y cuando completen la encuesta les vamos a dar el mapa de ruta ¿no terminar la encuesta hay un enlace ahí para que descargas el mapa de ruta ¿qué es el mapa de ruta sí vas a completar esta encuestita ¿sí que aquí está para todos toma 2 minutos contestar algunas preguntas nombre ¿cómo va el proceso de tu libro sí nos sirve a nosotros también para ver la audiencia que tenemos y poder servirles mejor

01:50:51

entonces esto toma 2 minutos eh les van a pasar también ahorita el enlace para la encuesta bien ahí ahorita en el chat y también a los grupos y cuando tengas vas a poder descargar esto ¿sí aquí son un documento para que se vea en buena calidad con el mapa de ruta y aquí le le pondrás tus detalles eh y esto es lo que hay que terminar al final del reto ¿no tener tu visión tu mensaje tu historia tu bosquejo toda la parte de la competencia tu plan para escribir tu plan para lanzar todo estará en un solo

01:51:18

lugar señores ¿okay bien y mañana ¿qué vamos a ver mañana bueno pues hoy trabajamos en la visión ¿sí y un mensaje claro para tu carrera como autor es momento de de empezar a aterrizar y darle forma mañana vamos a darle forma a todo esto mañana vas a crear tu primer bosquejo sí vas a conectarlo con tu historia o la historia del héroe que elijas pro en el libro que son los dos ingredientes importantes para que un libro conecte información de valor contenido lo que sea que compartes y la historia del autor del personaje central

01:51:47

¿sale entonces de eso vamos a ver mañana superinesante también el tema no te lo puedes perder a las sesiones ¿okay así que esto será el día número dos ahora nos vamos a ir en un momentito a la sala VIP los que son VIP chicos rápidamente mi equipo les está pasando en este momento así que mándenlo ahí el Zoom para que se puedan conectar de una vez si quieren váyanse conectando a la sala VIP en lo que yo explico para los que todavía no son VIP hoy todo el mundo se puede conectar pero si no escuchaste la

01:52:15

información del sábado la voy a recapitular ahorita en un par de minutos okay solo tenemos el reto en una versión eh gratuita para que lo tomen todos los 5 días puedes participar los 5 días y ver las grabaciones 24 horas o puedes tomar el reto en su versión VIP ¿qué te incluye el reto en su versión VIP bueno es el siguiente nivel de reto eh te incluye lo siguiente uno sesiones de coaching diarios lo que vamos a ir ahorita hoy te voy a obsequiar el día uno y ves si te gusta la dinámica y si sí puedes preguntar ahí en vivo puedes

01:52:43

hacer tus pruntas en el chat es una sesión de de preguntas y respuestas hay gente que me pregunta si la idea está buena no me pregunta dudas del título eso es en sala VIP lo vemos ¿vale si no saben cómo empezar a proveer su libro pues también ahí les puedo dar feedback si no es seguro si vas por buen camino ahí les damos feedback todo lo que tenga que ver con lo que estamos hablando en el reto eh eso es en la sala VIP seones ¿vale entonces si te interesa pues te puedes unir ahorita digo eh cuál es el

01:53:08

costo que es muy accesible te damos las grabaciones del reto de toda esta semana ¿sale ya las tienes de por vida y de los coachings también los vas a poder ver ¿sale esas sesiones también se graban y se comparten en VIP hay un grupo de WhatsApp también eso está abierto puedes ahí estar preguntando hay otros autores ahí interactuando la verdad está muy buena la interacción y tenemos estos bonos tienes tres bonos para poder participar el primero este ya lo lo vas a tener a partir de mañana este hoy hoy

01:53:33

grabamos la clase en vivo pero la puedes ver que es la de mentalidad para autores muy buena la clase ¿no el miedo a no sentirse suficientemente experto si tienes dudas sobre tu mensaje si eres muy perfeccionista o sientes ahí el síndome del impostor para publicar hoy trabajamos eso una sesión muy buena vas a tener este bono vas a tener un segundo bono que es el método book funnel si tú te quieres convertir un autor bestseller en 30 días el miércoles esta clase la voy a dar en vivo en la mañana ¿sale y

01:54:01

también te la grabación si no puedes estar para que aprendas toda la metodología para hacer bestseller porque el reto no alcanzamos son 5 días ahí te voy a compartir todo el método que nosotros utilizamos para que nuestros libros sean los más vendidos cómo comercializamos qué hacemos cómo anticipamos todo ese proceso te lo voy a explicar en esta masterclass de bono ¿vale está incluida y tenemos una tercer masterclass también de regalo que esta será el viernes o la mañana se llama Perfil irresistible para autores ¿no que

01:54:27

tu libro pues no se va a vender solo sino tienes pues cierta presencia digital al menos mínima para que la gente te encuentre y demás ¿no que puedas promover un perfil que genere confianza ¿vale entonces todo esto tiene el reto VIP aquí están las dos versiones el reto gratuito que que estás tomando 5 días en vivo y grabaciones por 24 horas y el reto VIP tienes eh los 5 días de reto las grabaciones la sala VIP el coaching el grupo de WhatsApp y los tres bonos que están acá ¿sale son más de $98 en valor y la inversión que tenemos es

01:54:56

un solo pago de $29 hasta hoy lunes a las 10 de la noche o sea hoy se acaba el sábado eh abrimos VIP hoy cerramos el VIP ¿vale entonces antes de las 10 de hoy es decir en un par de horas más o menos estarán $29 si lo quieres después si mañana dices "Kevin sí me encantó sí lo quiero pero no me inscribí." Ya vale 97 chicos vale realmente el valor que estamos dando en VIP es enorme ¿sale y y sí vale esto entonces si quieres aprovecharlo hoy antes de las 10 por 29 también te van a pasar ahorita la liga

01:55:26

para que te inscribas y ahorita en el grupo te llegarán un par de mensajes por si te interesa inscribirte y lo puedas eh apuntarte ¿sale entonces con esto nos vamos a ir ahorita a la sala eh VIP vayan abriendo mi equipo por favor el Zoom y todos los VIP váyanse anotando ¿sale váyanse anotando eh y voy a revisar rápidamente el chat un par de minutos para que todos nos vayamos okay perfecto listo vamos a ver rápidamente el chat poderosa la clase la charla de hoy me pareció súper es el principio de algo muy novedoso me

01:55:59

encantaría escribir he sido profesora por 20 años de clases perfecto eh el rincón de la abuela Miriam pues a escribir vamos muy buenos consejos mucho aprendizaje perfecto a ver déjenme sus comentarios qué les pareció el día número uno señores vale aquí les pongo los que están preguntando el VIP eso es lo que incluye ¿vale en lo que voy a responder aquí rápidamente preguntas y les pone el enlace maravilloso interesante los temas tratados bien el enlace es soyunerodigital.com/al autor reto autor reto autor e

01:56:34

reto autor aquí está sí entre cuando entra a la página aquí está todo ¿no bueno es bien el resumen entrando en la página aquí vienen las opciones para inscribirse los que quieran VIP ¿sale si no quieres VIP no pasa nada puedes tomar el reto en su versión gratuita solo si te interesa pues aquí está esta opción para que puedas inscribirte eh estás en México aquí te aparecen pesos y estás en extranjero pues aquí pagas si quieres estás en México también aceptamos transferencias aquí en WhatsApp y des

01:57:00

apoyo y con gusto mi equipo te ayuda ¿saben muy interesante me gustó la clase ¿sale mm listo estoy muy perdida tengo que ver la grabación de sábado sí hay que verla hay que ver la clase de bienvenida un día muy productivo dice eh movimiento progresista magnífico dice Jorge información concreta y valiosa me encanta Jorge s ya tengo mi libro no sé qué más hacer no sé qué más hacer sí sí pues hay que hay mucho que hacer o sea el reto está empezando hay mucho que hacer por lo pronto hay que hacer las

01:57:32

misiones del día uno hay que responder todas esas preguntas este ¿quién me puso eso eh bueno Geur bien bien espectacular listo señores pues mensaje final vámonos al VIP el Wordbook ¿dónde lo enviamos en el grupo de Facebook vaa el Word ahorita les mandamos todos los enlaces para que se puedan eh meter al grupo y ahí está el Word descargable y las activaciones okay bien ahorita todo eso por WhatsApp sale no me han aceptado en el grupo todo eso lo hacemos ahorita ya tengo aquí vamos a ver cuántas solicitudes tenemos

01:58:05

eh más de 20 tengo sale aquí están me están llegando ahorita los aceptaremos aquí en Facebook tenemos 106 es más vamos a aceptar a 106 personas de una vez ahí está los que ya mandado solicitud ya están aprobados y ahorita les va a aparecer el post allá bien ¿qué más rápidamente si hay dudas nos vamos al VIP ponme la palabra VIP si quieres estar en la sala VIP hoy ahí voy a estar respondiendo preguntas chicos aquí pues es la la el reto son la clase ¿sale pero si quieres eh preguntas en la VIP pues

01:58:34

interactuamos ahí rápidamente estaremos por ahí unos 40 minutos depende ahí cómo estemos me encantó dice me encantaría cambiar el título perfecto eh no se puede ya puede hacer un relanzamiento hay que ver ¿no mm kevin tengo un amigo que no puedo conectar si quiere escribir su libro ¿puede incluirse sí se puede inscribir que se escriba invítalo al reto alicia listo el ¿Qué dice puede enviar de nuevo el enlace de bienvenida ¿cuál te cuál te refieres no no entiendo el de el de Facebook vip VIP para allá perfecto muchas gracias

01:59:17

señores bueno atento todo mundo a su WhatsApp ahorita que el siguiente mensaje te va a mandar la sala VIP el siguiente mensaje que te ahorita por WhatsApp te manda la sala VIP atentos ahorita te digan cierro y en un minuto dos ya lo tienes así que todo el mundo en su en su mensaje eh pues ahí estamos bien todo debe estar en grupo de WhatsApp porque ahí es la comunicación que estamos teniendo y listo bien perfecto entonces todos los VIP señores métanse métanse rápido porque si se llena pues ya chicos pues muchísimas

01:59:47

gracias sale muchísimas gracias eh por aquí a ver vamos a ver por acá espérame tan tatan dame un segundo mi equipo me está diciendo que ya no me abre el Zoom a ver déjame abrirlo a mí para ver que no nos vayan a dejar afuera un segundito chicos un segundito la sala VIP ya más tranquilos ¿no y más de cerca ya saben el primer día es así un segundo vamos a ver si me abre por acá ya ya está abriendo la VIP ya hay 40 personas dentro de la VIP perfecto listo bueno espero que todos los VIP ya estén por allá listo bueno pasen el link aquí

02:00:29

voy a dejar musiquita chicos voy a dejar musiquita ya están los VIP póngame el enlace la SP y es más de una vez y ahorita también en el grupo de WhatsApp para que ya se vayan eh conectando sí porque si igual y si caben ¿eh perfecto listo mi equipo si me ayuda a poner el VIP por allá y bueno pues los dejo música 2 minutos tres en lo que nos vamos instalando en la VIP chicos y nos vemos por allá esto fue el día número uno y nos vemos en la sala VIP si no el día de mañana en el día número dos

RESUMEN

Kevin Trejo es un mentor reconocido en el ámbito del marketing digital, con más de diez años de experiencia en la formación de líderes digitales y autores. Su filosofía de “terminado es mejor que perfecto” ha ayudado a muchos emprendedores a crear negocios exitosos. Ha escrito más de

diez libros bestseller y ha diseñado la metodología Book Funnel, que permite a los participantes convertirse en bestsellers en solo 30 días. Trejo también es cofundador de “Héroes Digitales”, una comunidad que apoya a emprendedores de habla hispana. Recientemente, lanzó el reto digital “Autor Digital Imparable”, donde enseña a aspirantes a autores a crear un plan para escribir y publicar su libro en 2025, enfatizando la importancia de tener una visión clara y definir su audiencia. Durante el reto, se exploran diferentes modelos de negocio para autores y se abordan aspectos esenciales para el éxito en la publicación. Además, Trejo resalta la relevancia de un mensaje bien definido y estrategias de promoción eficaces que resuenen con los lectores.

Highlights

- □ Kevin Trejo, mentor con más de 10 años de experiencia en marketing digital.
- □ Autor de más de 10 libros bestseller, incluidos “The Funnel Revolution”.
- □ Fundador de “Héroes Digitales”, apoyando a emprendedores hispanohablantes.
- □ Lanzamiento del reto “Autor Digital Imparable” para aspirantes a escritores.
- ⚡ Enfasis en la visión clara y definición de la audiencia.
- □ Promoción y creación de un mensaje atractivo son cruciales para el éxito.
- □ Estrategias prácticas para la escritura y publicación de libros.

Key Insights

- □ **Filosofía de ‘Terminado es Mejor que Perfecto’:** La mentalidad de Trejo resalta la importancia de la acción sobre la perfección. Esta estrategia puede servir de motivación para los emprendedores a dar el primer paso sin el miedo de cometer errores iniciales. Al enfocarse en terminar un proyecto antes de perfeccionarlo, se crea un camino más eficaz hacia el éxito.
- **Metodología Book Funnel:** Mediante esta metodología, Trejo ha ayudado a más de 134 personas a convertirse en bestsellers. Esto demuestra que con un sistema estructurado y un apoyo adecuado,

es posible alcanzar logros significativos en plazos cortos, lo que es inspirador para aquellos que desean publicar su trabajo.

- **Comunidad de Héroes Digitales:** La creación de una comunidad de apoyo para emprendedores de habla hispana es vital para el crecimiento de los negocios digitales. Facilita el intercambio de ideas y el aprendizaje colaborativo, lo que es esencial en un entorno empresarial en constante cambio.
- **Reto Digital 'Autor Digital Imparable':** Este reto refleja la tendencia actual de cursos y programas transformativos que usan la tecnología para empoderar a los autores. La atención a la creación de un mapa de ruta es crucial para mantener a los participantes enfocados en sus objetivos.
- **Definición de la Audiencia:** Comprender quién es el lector ideal es un paso trascendental en el proceso de escritura. Esto no solo guía el contenido, sino que también potencia la efectividad de las estrategias de marketing y promoción del libro.
- **Errores Comunes en la Escritura:** La falta de un mensaje claro y estratégico puede llevar a errores significativos en la creación de contenido. Identificar y evitar estos errores puede aumentar las probabilidades de que un libro sea exitoso.
- **Proyectos de Autoridad:** La construcción de una marca personal a través de conferencias y colaboraciones es vital para el éxito a largo plazo. Esto no solo aumenta la visibilidad del autor, sino que también establece credibilidad en su nicho de mercado.

Esta visión general de la metodología y experiencia de Kevin Trejo pone de relieve no solo sus logros, sino también las estrategias fundamentales que los aspirantes a autores pueden adoptar para navegar el desafiante proceso de publicación de libros, haciendo énfasis en la importancia de la claridad, el apoyo y un enfoque proactivo.